Co.
lecția
de economie

ADAM
SMITH

AVUȚIA NAȚIUNILOR



PUBLICA

AVUȚIA NAȚIUNILOR

Co.
lecția
de economie

ADAM SMITH

AVUȚIA NAȚIUNILOR

Traducere din engleză de
Monica Mitarcă



PUBLICA

The original title of this book is:
The Wealth of Nations - The Economics Classic - A Selected Edition for the Contemporary Reader, by Adam Smith

First published 2010 by Capstone Publishing Ltd. (a Wiley company)

ISBN 978-973-1931-78-4

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
SMITH, ADAM
Avuția națiunilor : clasicii economiei : ediție selectată pentru cititorul contemporan / Adam Smith ; introd.: Tom Butler-Bowdon ; trad.: Monica Mitarcă. - București : Publica, 2011

ISBN 978-973-1931-78-4

I. Butler-Bowdon, Tom (trad.)
II. Mitarca, Monica (trad.)

338(100):929

EDITORI:
Cătălin Muraru
Silviu Dragomir

REDACTOR:
Florin Sia

DTP:
Răzvan Nasea

DIRECTOR EXECUTIV:
Bogdan Ungureanu

DESIGN:
Alexe Popescu

CORECTURĂ:
Elena Bițu
Silvia Dumitrache

Cuvânt înainte

AVUŢIA NAŢIUNILOR este una dintre cele mai importante şi influente cărţi scrise vreodată. Ea a transformat modul în care gândim natura vieţii economice, transformându-i structura antică într-una modernă şi recognoscibilă.

Smith ne-a schimbat într-atât ideile, încât acum este dificil chiar şi să mai descriem sistemul economic care era prevalent înainte de epoca sa. Avuţia naţională era măsurată în termenii stocului de aur şi argint al ţării. Despre comerţ se credea că este benefic doar pentru cel care vinde, nu şi pentru cel care cumpără. O naţiune putea deveni mai bogată doar dacă altele sărăceau şi mai mult. Importurile erau descurajate întrucât acele metale preţioase trebuiau să fie trimise în afară, pentru a le plăti. Exporturile erau favorizate pentru că le aduceau înapoi.

Pe aceste baze, a fost pus la punct un vast edificiu de îngrădiri comerciale, destinat să împiedice scurgerea metalelor preţioase ale naţiunii – taxe asupra importurilor, subvenţii pentru exportatori, protejarea muncii autohtone. Chiar şi coloniile americane ale Marii Britanii erau penalizate, în acest sistem, cu rezultate dezastruoase. Într-adevăr, tot comerţul era privit cu suspiciune, iar cultura protecţionismului invadase şi economia internă. Oraşele îi împiedicau pe meseriaşii din alte oraşe să se mute şi să-şi desfăşoare meşteşugul; negustorii făceau petiţii adresate regelui, cerând monopol protector; uneltele care ar fi dus la economisirea forţei de muncă, precum

noua maşină de tricotat, erau interzise fiind văzute ca o amenințare pentru producătorii existenți.

Smith ne-a arătat că acest edificiu era construit pe o greşeală şi că ridicarea de bariere împotriva comerțului liber îi sărăcea pe toţi. În cadrul liberului schimb, explică el, ambele părți ies câştigate. Pur şi simplu, niciuna din părțile implicate în comerț n-ar intra într-o tranzacție dacă ar fi să piardă. Cumpărătorul profită la fel de mult ca vânzătorul. Importurile sunt la fel de valoroase pentru noi precum sunt exporturile pentru destinatarii acestora. Nu e nevoie să îi sărăcim pe alții pentru a ne îmbogăți noi. În fapt, avem mai mult de câştigat în cazul în care clienții noştri sunt bogați.

Realizarea lui Smith a fost aceea de a înțelege că, întrucât toată lumea beneficiază de pe urma lui, liberul schimb ne creşte prosperitatea la fel de sigur precum o fac agricultura sau manufacturile. Avuția unei națiuni nu stă în cantitatea de aur din vistieria sa, ci în volumul producției sale şi al comerțului său – adică ceea ce numim, astăzi, produsul național brut.

Aceste idei noi, dar puternice au creat o breşă intelectuală masivă în zidurile comerciale ale Europei. Iar stilul direct şi provocator al lui Smith, inteligența sardonică şi gama largă de exemple l-au făcut accesibil politicienilor practici, care au pus în aplicare ideile sale, creând marea eră a piețelor libere, a competiției şi a prosperității din secolul al XIX-lea.

Chiar şi astăzi, ideea de bun-simț a comerțului liber este acceptată peste tot în lume, indiferent de dificultățile practice de atingere a acesteia. Competiția ne apare, acum, ca fiind evident superioară monopolului. Treptat, economia lumii s-a deschis către noi națiuni, scoțând miliarde de oameni din sărăcia cea mai abjectă.

Ultima idee exprimată i-ar fi produs o plăcere deosebită lui Smith. *Avuția națiunilor* nu este apărătoarea unei economii

bazate pe principiul „lăcomia este bună"; umanismul autorului şi bunăvoința sa animă fiecare pagină. El pledează pentru piața liberă, pentru o guvernare limitată, pentru libertatea personală şi pentru domnia legii tocmai pentru că, de pe urma acestora, cei săraci, şi nu cei bogați şi puternici, vor beneficia în cel mai înalt grad. Iar acesta este un mesaj la fel de relevant şi în zilele noastre.

Eamonn Butler,
director al Institutului „Adam Smith"

Prefață

AVUȚIA NAȚIUNILOR este, pur şi simplu, cea mai bună carte de economie politică scrisă vreodată. Este cu adevărat o carte deschizătoare de drumuri, al cărei scop magistral şi a cărei sinteză nu au fost depăşite, în cele două secole şi un sfert care au trecut de când a fost scrisă. Geniul lui Adam Smith nu stă în originalitate – el se trage, mai degrabă, dintr-un şir de reflecții produse înaintea sa, asezonate cu un acut simț al observării istoriei şi al lumii din jurul său, pentru a veni cu o sinteză a sistemelor economice şi a părților sale componente, interconectate, care a măturat totul în cale. El s-a inspirat din analizele economice anterioare (în special de la fiziocrați) – deşi, după standardele academice moderne, este şocant de neglijent când vine vorba măcar de citarea lucrărilor anterioare. S-a inspirat la fel de mult din tradiția scoțiano-engleză de filozofie morală – inclusiv din propria sa *Teorie a sentimentelor morale.*

Principiul care guvernează sistemul economic smithian este „libertatea naturală" (sau non-intervenția), care permite „fiecărui om să-şi urmărească interesele după cum doreşte, conform unui plan liberal de egalitate, libertate şi echitate". Smith spune mai departe: „Toate sistemele economice bazate fie pe privilegii, fie de restricții, fiind, astfel, total înlăturate, un sistem extrem de evident şi simplu, sistemul libertății naturale, s-a instaurat, prin urmare, cu de la sine putere".

Astfel, interesul propriu (conceput la modul general), dacă este lăsat să acționeze liber, va conduce la realizarea binelui public, în special prin maximizarea avuției națiunii.

Amendamentul crucial care trebuie făcut este că sistemul smithian nu este echivalent cu o viziune anarho-capitalistă și nici cu cea a unui *laissez-faire* pur. Mai degrabă, el depinde în mod fundamental de un cadru adecvat de reguli („justiție" în terminologia lui Smith) pe care statul este însărcinat să le instituie, să le adapteze constant și să le aplice. Într-adevăr, rolul guvernului depășește cu mult conceperea minimalistă a statului ca „paznic de noapte" din reprezentările caricaturale ale secolelor al XIX-lea și XX. Smith îi cere statului să fie „puternic" în „arbitrarea" „Marelui Joc" al economiei de piață (cum îl denumește el în *Teoria sentimentelor morale*) și să furnizeze ceea ce noi numim astăzi „bunurile publice", inclusiv educarea celor săraci. Însă – și în acest punct diferă de socialiști și de social-democrați – el ar trebui să fie „limitat", astfel încât să nu încalce libertatea naturală (adică libertatea economică a indivizilor) și să nu intervină în activitățile cotidiene ale pieței. Aceasta ar însemna să fie partizan și să distorsioneze „jocul", pe presupoziția teribil de eronată că guvernul are o înțelepciune și o cunoaștere superioare față de cele ale indivizilor aflați realmente pe piață.

Avuția națiunilor merge de la o expunere plină de culoare a diviziunii muncii și a câștigurilor rezultate de pe urma specializării la prezentarea rațiunilor psihologice care guvernează comportamentul piețelor, a noțiunilor de valoare și preț, a operațiunilor capitalului și creditării, a evoluției istorice a societății de piață și până la rolul guvernării în economie. Avem un nucleu de economie teoretică ce leagă părțile și funcțiile economiei unele de altele, care însă este condimentat cu expuneri în culori vii ale istoriei lumii reale, ale politicii și

instituțiilor, cu exemple şi anecdote ilustrative şi amuzante prezentate pe parcurs. Smith are propriile sale reguli şi precepte, dar sistemul său este departe de a fi unul rigid şi doctrinar. De fapt, este chiar flexibil, prin aceea că ia în calcul imperfecțiunile naturii umane („lutul nefinisat din care este format miezul umanității", cum spunea Smith) şi este sensibil la realitățile politice. Acestea din urmă l-au condus pe Smith la a face nişte excepții de la prezumția sa de non-intervenționism, de exemplu, atunci când pledează pentru restricțiile impuse de guvern asupra comerțului internațional în cazul în care siguranța națională ar putea fi amenințată („întrucât apărarea este mai importantă decât avuția", argumentează el).

Smith extinde acest sistem economic animat de libertatea naturală dinspre spațiul intern spre cel global, de la comerțul intern spre cel internațional. Cartea a IV-a din *Avuția națiunilor* prezintă un sistem cuprinzător al comerțului internațional, unul care face o apologie bine flancată a comerțului liber, una care a rămas încă neegalată. Prietenul apropiat al lui Smith, David Hume, care a fost contemporan cu acesta, are câteva schițe strălucite pe tema comerțului internațional, însă cel care i-a furnizat imaginea de ansamblu este Smith.

Atât Hume, cât şi Smith au făcut din atacul frontal al mercantilismului punctul lor de plecare. Cei doi scoțieni îşi rezervă partea cea mai intensă a discursului lor pentru a denunța viziunea mercantilistă de tip „care pe care"* sau de joc cu sumă zero asupra schimburilor internaționale. Ei vor respinge însuşi fundamentul mercantilismului – acumularea de grămezi de aur şi argint, protejarea importului şi promovarea exportului, surplusul comercial, superioritatea producției manufacturiere în fața oricărei alte forme de activitate economică şi relațiile

* În original: *Dog-eat-dog* (n.t.).

internaționale bazate pe „aducerea la sapă de lemn" a vecinilor – drept un nonsens economic și o otravă politică.

Smith scoate în evidență câștigurile în ceea ce privește eficiența comerțului liber, întrucât importurile înlocuiesc o producție autohtonă costisitoare, eliberând resursele autohtone pentru utilizări mai productive, inclusiv pentru export. Însă pentru el, chiar mai importante de atât sunt câștigurile dinamice, pe termen lung, ale comerțului liber, care impulsionează progresul unei societăți bazate pe comerț. Extinderea piețelor, geografic vorbind, permite o diviziune a muncii mai specializată și mai productivă. Ea mai stimulează și îmbunătățirea infrastructurii, a dreptului de proprietate și a altor bunuri publice, așa încât câștigurile din comerț să poată fi maximizate. În plus, duce la acumularea de capital, la investiții, la antreprenoriat și la diversificarea unei economii în creștere. Aceasta este viziunea lui Smith despre „dezvoltare". Modelul său este cel al unei economii deschise, dinamice, bogate în instituții. Presupozițiile sale sunt realiste – departe de modele competiției perfecte, ale echilibrului general și antiregularizatoare care au dominat în secolele al XIX-lea și XX.

În final, Smith ne avertizează cu privire la guvernele care nu sunt decât niște reprezentanți ai „insistențelor zgomotoase ale intereselor partizane". El este îngrijorat în special de faptul că lobby-ul făcut de interesele organizate, puternice politic, care caută să-și protejeze „rentele" de competitorii mai eficienți, vor lua guvernul captiv și vor duce la protecționism. Pornind de aici, acesta din urmă reprezintă o trăsătură structurală a politicii autohtone care va irupe sub forma conflictelor internaționale, economice și politice. În schimb, comerțul liber înclină balanța în defavoarea intereselor producătorilor care caută să-și „garanteze" rentele, înspre cele ale maselor de consumatori. Limitarea guvernului, menținerea acestuia

transparent şi curat reprezintă o parte a unui pachet constituţional mai larg, care ne permite să ne concentrăm mai bine asupra binelui public.

Din zilele lui Smith și până astăzi, norocul pieţelor şi (ceea ce numim acum) al globalizării a înflorit (în secolul al XIX-lea), a apus (în prima jumătate a secolului XX) şi a înflorit din nou (din 1945 şi mai ales în ultimele trei decenii, prin deschiderea Chinei, a Indiei şi a altor naţiuni în dezvoltare). Sloganurile mercantiliste continuă să-şi păstreze puternica atractivitate ideologică. Analiza economică specializată a fost revoluţionată, făcând ca bucăţi întregi din *Avuţia naţiunilor* să pară arhaice.

Cu toate acestea, „presupoziţia-cadru" clasic-liberală a *Avuţiei naţiunilor* încă mai subzistă şi aruncă o lumină asupra pieţelor şi a economiei lumii de astăzi și înspre viitorul secol XXI. Libertatea şi alegerea individuală – libertatea naturală – reprezintă motorul pieţei şi al unei societăţi progresiste bazate pe comerţ, la modul mai general. Ea dă naştere la ceea ce Hume numeşte „spiritul antreprenorial" şi duce la şanse mai bune în viaţă nu doar pentru câţiva oameni speciali, ci pentru indivizii din masa largă a populaţiei, care sunt capabili acum să ducă vieţi mult mai variate şi mai interesante. Acestea necesită ca instituţiile publice şi în special cele care apără dreptul la proprietate al individului să fie protejate, însă, în acelaşi timp, ele au nevoie să fie protejate *de* guvern, care-şi încalcă limitele şi intervine peste tot. Prin urmare, guvernele trebuie să fie „puternice, dar limitate". În fine, comerţul liber dincolo de graniţele ţării sporește câştigurile pieţelor libere autohtone. În plus, ele produc o viziune cosmopolită prin favorizarea contactului şi a înţelegerii dintre oameni şi naţiuni. Aceasta încurajează, deşi nu poate garanta, relaţii internaţionale paşnice şi sigure.

De aici şi sfânta treime a comerţului liber şi a pieţelor libere, în viziunea lui Adam Smith: libertate, prosperitate şi securitate. Nu pot rezuma mai bine de atât *Avuţia naţiunilor* într-un slogan.

Dr. Razeen Sally,
conferenţiar senior în Economie politică internaţională
London School of Economics
codirector al Centrului European de Economie Politică (ECIPE)

O introducere

de Tom Butler-Bowdon

E uşor să uiţi că, atunci când Adam Smith scria *Avuţia naţiunilor*, la sfârşitul secolului al XVIII-lea, cuvântul „economie" nu era, de fapt, în uz. În locul său, „economia politică" era o ramură a filozofiei care se preocupa, în general, de felul în care guvernele colectează şi cheltuiesc banii – ca profesor de filozofie morală, Smith conferenţia pe acest subiect.

Prin natura sa, economia politică se baza pe presupoziţia că statul era, în mod absolut necesar, cel care gestiona avuţia naţională sau sursa acestei avuţii. Geniul lui Smith a fost că s-a depărtat de această presupoziţie, arătând cum economia privată şi hărnicia indivizilor au creat avuţia naţiunilor – şi nu statul. Ca să folosim o expresie la modă, în ochii lui Smith, guvernul era o parte a problemei, nu a soluţiei. Sătui de nesfârşitele regulamente oficiale, de restricţiile asupra comerţului şi de obişnuitele interese venale ale oficialilor, oamenii erau pregătiţi pentru mesajul lui Smith, iar, prin relevarea aproape clinică a politicilor de stat care au stat în calea progresului „natural" al omenirii spre „bunăstare", *Avuţia naţiunilor* a oferit o alternativă atractivă la starea de atunci a lucrurilor. Ce e uimitor este că lucrarea *continuă* să furnizeze o alternativă atractivă la starea *de acum* a lucrurilor, oferind un instrument de măsură util cu ajutorul căruia să judecăm infiltrarea guvernului în societatea civilă.

În această introducere mă voi apleca asupra locului şi a timpului în care a apărut Adam Smith şi asupra modului în

care a luat viață *Avuția națiunilor*. Acestea vor fi urmate de o discutare a unora dintre principalele teme ale lucrării, care se vor concentra asupra unor aspecte ce ar putea fi relevante pentru cititorul de astăzi.

Smith și vremurile sale

Pentru a înțelege această carte, ne este de folos să cunoaștem câte ceva despre mijlocul secolului al XVIII-lea și despre viața lui Smith.

Smith a crescut în niște vremuri în care unui vagon tras de cai îi trebuiau șase săptămâni să facă o cursă între Londra și Edinburgh și înapoi – și în care revoluția industrială abia dacă se întrezărea. Primele motoare cu aburi tocmai fuseseră inventate, America era doar o colonie a Marii Britanii, iar Australia încă nu devenise astfel. De-a lungul și de-a latul Europei, vechile structuri feudale se erodau, în timp ce fabricanții și negustorii erau pe val.

Deși Scoția era săracă și destul de înapoiată față de Anglia, cu care tocmai se unise într-un ultim efort de a obține prosperitatea și stabilitatea, în vremurile lui Smith tocmai făcea pași remarcabili. Portul din Glasgow avea să facă din acesta unul dintre orașele cu cea mai rapidă creștere din lume, deservind atât coloniile din India ale Marii Britanii, cât și pe cele americane, iar filozofii Henry Home, David Hume și Adam Ferguson, precum și oamenii de știință din domeniul științelor naturale James Hutton și Joseph Black, au fost, cu toții, atât contemporani de-ai lui Smith, cât și prieteni de-ai săi, într-un curent care a devenit cunoscut sub numele de Iluminismul Scoțian.

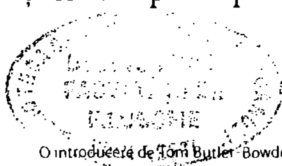
Născut în 1723 în Kirkcaldy, dincolo de fiordurile din Edinburgh și de estuarul râului Forth, lângă Edinburgh, Adam

Smith avea o genealogie respectabilă. Tatăl său fusese avocat şi funcţionar la vamă şi murise cu câteva luni înainte să i se nască fiul. Drept urmare, Adam şi mama sa au rămas într-o relaţie extrem de strânsă, pe tot parcursul lungii ei vieţi, iar cea mai mare parte a acesteia au trăit sub acelaşi acoperiş.

La numai 14 ani, a fost trimis la Universitatea din Glasgow, unde a avut norocul să studieze sub îndrumarea lui Francis Hutcheson, filosoful a cărui concepţie despre „bunăvoinţă" şi despre „cel mai mare bine pentru cel mai mare număr de oameni" avea să aibă o influenţă semnificativă asupra utilitaristului Jeremy Bentham. Accentul pus de Hutcheson asupra libertăţii avea să aibă, de asemenea, un efect major asupra minţii în plină dezvoltare a lui Smith. Student eminent la Glasgow, Smith, care ştia bine greaca şi latina, a câştigat o bursă la Oxford. Şi-a petrecut şase ani acolo, la Colegiu Balliol, dar a ajuns să considere că universitatea era ultraconservatoare şi că predarea era săracă, iar ca scoţian se simţea un străin pe acolo.

Întors în Edinburgh, pe parcursul următorilor trei ani, Smith a fost plătit pentru a ţine o serie de conferinţe despre retorică. Acestea l-au ajutat să obţină un post la Universitatea din Glasgow, în 1751, la Catedra de Logică şi retorică, iar mai apoi, la cea de Filozofie morală. A rămas în Glasgow pentru încă 13 ani, o perioadă pe care a considerat-o drept cea mai utilă şi mai fericită din viaţa sa.

Filozofia morală acoperea, în vremurile acelea, teme juridice şi economice, chestiuni legate de politici publice, iar conferinţele date de Smith pe teme de jurisprudenţă sau de „politici, venituri şi arme" au delimitat rolul adecvat al statului cu privire la păstrarea ordinii şi la apărarea naţională şi s-a ocupat de modul în care aceste roluri ar trebui finanţate. Chiar din aceste conferinţe iniţiale transpare lipsa sa de încredere în



reglementare. De exemplu, el nota că cea mai bună cale de reducere a criminalității din stradă este asigurarea unui comerț înfloritor sau existența „bogăției publice". „Nimeni nu va fi atât de nebun încât să se expună pe stradă, dacă ar putea câştiga o pâine mai bună într-un mod onest, prin muncă", remarca el.

Avuția națiunilor: origini și influențe

Totuşi, când avea 20-30 de ani, interesul lui Smith, ca al multora dintre contemporanii săi, era acela de a descifra natura umană şi de a încerca să identifice legile generale care o guvernează. Prima sa lucrare, *Teoria sentimentelor morale,* a izolat sentimentul de „simpatie", adică sentimentul de bunăvoință față de ceilalți, drept cel mai puternic factor de motivație pentru activitatea umană – împreună cu dragostea de sine. *Teoria,* îl arată pe Smith drept un gânditor orientat spre filozofia morală pură, disecând viața interioară şi pe cea socială a omului. Scrisă într-un stil accesibil, s-a vândut bine şi a fost influentă, iar Smith ar fi putut foarte bine să se culce pe laurii săi de filosof.

Însă mintea lui Smith se ocupa de o arie mult mai largă ca să rămână doar la probleme de percepție şi motivație. El îşi dorea să clarifice câteva dintre marile probleme politice ale zilei. Care era nivelul adecvat al taxelor şi cum ar fi trebuit ele să fie percepute? Monopolul comercial şi coloniile erau o binecuvântare sau o gaură neagră, financiar vorbind, pentru stat? Ar trebui agricultura să lase locul industriei?

Gânditorii francezi, precum François Quesnay (*Tableau Economique,* 1758), doctor la curtea Franței, şi Anne-Robert-Jacques Turgot (*Reflections on the Formation and*

Distribution of Wealth, 1776), care a devenit ulterior principalul ministru de finanțe al Franței, creaseră deja un fundament pentru problematicile economice, iar Smith avea să-i cunoască pe amândoi şi să fie puternic influențat de ambii. În bibliotecă mai avea *Origin of Commerce* (1762) de Adam Anderson şi *Universal Dictionary of Trade and Commerce* (1757). Prin urmare, nu a fost chiar primul din acest domeniu.

În plus, în Marea Britanie fusese publicată, în 1767, *An Inquiry Into the Principles of Political Economy*, cartea lui James Steuart – care a fost primul tratat cuprinzător de economie politică, analizând majoritatea problemelor de care era interesat şi Smith, printre care munca, prețurile, arenda pentru pământ şi mecanismele de cerere şi ofertă. Cum erau amândoi din Edinburgh, Smith îl cunoştea pe Steuart, dar asupra multor chestiuni aveau păreri cum nu se poate mai diferite. Acolo unde Steuart sprijinea, în esență, statu-quoul, cu bariere asupra comerțului liber care să sprijine puterea statului şi finanțele acestuia, Smith făcea o critică puternică a acestui sistem „mercantilist", privind, în schimb, către un model bazat pe puterea şi libertatea individuală.

Dar Smith lucra anevoie. Spre deosebire de colegii săi care au construit sisteme, – cum ar fi Charles Darwin, care s-a grăbit să-şi publice marea capodoperă, *Originea speciilor*, la 16 luni după ce a fost incitat de publicarea unei lucrări a colegului său, naturalistul Alfred Wallace, despre selecția naturală – Smith pare să nu fi fost prea neliniştit de cartea lui Steuart. Abia după nouă ani, în 1776, a fost publicat primul volum al *Avuției națiunilor*.

Şi totuşi, dat fiind că Smith n-a fost în niciun caz primul care să scrie pe probleme de economie politică, de ce lucrarea sa a devenit standardul în acel nou domeniu? Dincolo de analizele sale pătrunzătoare şi echilibrate asupra economiei de

piață moderne, un factor important a fost însăși scriitura. *Teoria sentimentelor morale* avusese un public destul de larg, dincolo de cel academic, iar, odată, prietenul său, David Hume, a strâmbat din nas cum că cercul de cititori al lui Smith era *prea* larg. Dar Smith dorea în mod evident ca lucrarea lui să aibă impact, așa că s-a asigurat că *Avuția națiunilor* era accesibilă pentru orice cititor educat. Ea nu presupunea cunoștințe anterioare pe teme economice, fiind, după cum sugera Edwin Seligman, mai degrabă o operă literară decât un manual. Treceți cu vederea frazarea învechită și veți descoperi că tonul cărții este surprinzător de relaxat. Smith nu ne împunge cu pronumele „eu" în această lucrare și nici nu se abține de la a include anecdote care, deși cu greu s-ar putea numi științifice, au forță retorică.

Un argument final pentru succesul cărții trebuie să fi fost genialitatea titlului. Smith a avut același editor londonez ca Steuart, așa încât n-ar mai fi putut să vină cu o carte care să aibă „economia politică" în titlu. Iar aceasta a fost, de fapt, o binecuvântare, și nu un ghinion. Alăturând conceptul atât de atractiv de „avuție" și de grandoare a „națiunii", Smith a creat o expresie care avea să fie și perenă, și plină de forță.

Titlul pare să sugereze că lucrarea este despre bogăția statelor și, într-adevăr, părți extinse din carte sunt despre politicile guvernamentale. Însă ea demonstrează că, de fapt, bogăția unei națiuni este însăși bogăția *poporului*, care ar trebui să fie lăsată să crească fără intervenția diverselor reglementări temporare ale guvernului și ale suveranului. Aceasta nu înseamnă însă că Smith ar fi cu totul împotriva guvernului – de fapt, el chiar face apel la un cadru legislativ puternic și totuși lejer, în special pentru protecția fizică a individului, dar și pentru protejarea contractelor comerciale. În plus, spre deosebire de faimoasa remarcă a lui Margaret Thatcher: „Societatea nu

există", Smith credea sincer în puterea relaţiilor sociale de solidaritate, preconizând o societate paşnică, prosperă şi stabilă, care se sprijină pe libertățile individuale. El credea că doar în acest tip de societate politică şi socială s-ar putea găsi acel înalt grad de „bunăvoință" arătat de o fiinţă umană alteia.

Mai jos se află o analiză a temelor din *Avuţia naţiunilor,* precum: specializarea prin diviziunea muncii, principiul interesului propriu, rolul capitalului, legea cererii şi a ofertei, funcția banilor, beneficiile comerțului şi rolul adecvat al guvernului.

Aceste teme vor urma, în linii mari, ordinea din cele cinci Cărți care alcătuiesc această magnifică lucrare.

Specializarea, cheia prosperității

> „Nu aurul și argintul, ci munca a fost cea care putea cumpăra, la origini, toată bogăţia lumii."

Cartea I ne prezintă o superbă analiză a modului în care funcționează o economie de piaţă „modernă", iar pentru aceasta, este esențial modul în care Smith a înțeles rolul muncii. Avuția unei țări, scria el, depinde de aptitudinile şi judecata muncitorilor săi şi de procentul din populaţie care este angajată în munca productivă.

Cât costă un produs sau un serviciu, în general, depinde de cantitatea de muncă depusă pentru realizarea lor sau de „osteneala" de care se scuteşte cumpărătorul, prin aceea că nu trebuie să o facă el însuşi. „Ceea ce cumpărăm pe bani cumpărăm, de fapt, contra muncă", observa el. Şi, chiar dacă o tranzacție este facilitată de bani, ceea ce schimbăm noi de fapt este valoarea muncii noastre contra valorii muncii altcuiva.

Ceea ce distinge o națiune avansată de una săracă este „diviziunea muncii". Smith îi menționează pe oamenii din vremea sa, care trăiau în îndepărtatele ținuturi înalte ale Scoției și care, pentru că trăiau foarte departe de orice oraș, trebuiau să fie „propriii lor măcelari, brutari și berari" și să se ocupe de toate nevoile lor. Spre deosebire de ei, orașele și târgurile foarte dezvoltate sunt caracterizate de o mare diviziune a sarcinilor și a rolurilor. O persoană se concentrează asupra unui singur lucru, dar o face atât de eficient, încât veniturile din vânzarea acelui lucru sunt mai mult decât suficiente pentru a cumpăra bunuri pe care, altminteri, ar trebui să le facă ea însăși. Într-o societate bine condusă, diviziunea muncii duce, astfel, la „o bunăstare universală", care îi permite chiar și celui mai modest dintre lucrători să-și satisfacă toate nevoile. Într-adevăr, notează Smith, acești muncitori se pot bucura de tot „ confortul" la care regii din țări mai puțin dezvoltate abia dacă îndrăznesc să viseze.

Faimosul exemplu al lui Smith despre diviziunea muncii este fabrica de ace cu gămălie care exista în apropiere de casa sa, în Scoția. În loc ca o persoană să facă un ac de la un capăt la altul, a observat el, atelierul și-a împărțit producția în câteva etape, având câte un muncitor responsabil pentru fiecare etapă. O persoană îndeplinește operațiunea de trefilare, alta le îndreaptă, alta le taie și așa mai departe. Rezultatul este uimitor: ne-am putea aștepta probabil la dublarea productivității, însă, de fapt, efectul este exponențial. Astfel, într-o săptămână, se pot crea multe mii de alte ace cu gămălie în plus decât într-un atelier unde o persoană trebuie să efectueze toate acțiunile, de vreme ce lucrătorul specializat devine foarte bun la efectuarea unei singure sarcini și nu-și pierde timpul mutându-se de la o sarcină la alta. Rezumând puterea pe care o are specializarea în transformarea perspectivei economice a

societății, Smith remarcă: „Este mult mai probabil ca oamenii să descopere modalități mai ușoare și mai la îndemână de a obține un obiect, atunci când întreaga atenție a minții lor se îndreaptă spre acel obiect – decât atunci când este disipată într-o grămadă de direcții". În plus, când o economie devine intens specializată, produsele devin nu doar mai bune și mai uniforme, ci și mai *ieftine*, deoarece aceeași cantitate de muncă poate produce mai multe obiecte. Diviziunea muncii face ca toată lumea să iasă în câștig.

Cu cât o economie este mai mare și mai dezvoltată, cu atât forța de muncă este mai specializată și cu atât mai mari tranzacționarea și cererea de bunuri și servicii. Marile orașe sunt bogate tocmai datorită diviziunii tot mai mari a muncii fizice și *mentale;* acolo întâlnim nu doar lucrători și muncitori, ci și inventatori, filozofi și avocați. Aceasta înseamnă că, de vreme ce majoritatea oamenilor sunt ocupați să-și câștige traiul fără a practica o muncă intelectuală, ei își permit să plătească pe altcineva să „proiecteze", să „gândească" și să „vorbească" pentru ei. „Această subdiviziune a muncii din zona filozofiei, scrie Smith, duce, ca și în cadrul altor activități, la îmbunătățirea dexterității și la economisirea timpului. Fiecare individ devine mai bun în ramura sa proprie; per total, se muncește mai mult, iar cantitatea de știință crește în consecință." Smith întrevede, astfel, apariția societății cunoașterii, unde o „clasă creatoare", care se îmbogățește pe sine și își îmbogățește propria țară prin capacitatea sa de a crea legături, oferă analize aprofundate și sporește cunoașterea. Dincolo de capacitatea lor de a scrie și de a vorbi, munca acestor „analiști simbolici", cum i-ar fi denumit Peter Drucker în vremurile noastre, nu implică manevrarea de obiecte fizice.

Dat fiind că oamenii sunt mai potriviți pentru un anumit tip de muncă decât cu altul, într-o societate foarte specializată,

ei îşi pot găsi, de obicei, o piață de desfacere pentru talentul propriu. Smith observa, de exemplu, că, în loc să ne distrăm la un foc de tabără, într-o țară bogată, plătim actori şi cântăreți profesionişti care să ne distreze. Alegând acea muncă ce ni se potriveşte mai bine şi oferindu-ne o şansă mai mare de câştiguri, societatea va fi cea câştigată, pentru că va avea acces la aptitudinile şi la creațiile noastre rafinate şi unice. Deşi Smith credea că oamenii nu *diferă* în mod fundamental unii de ceilalți, totuşi, diferența dintre ei vine din ceea ce *produc*.

Această concepere a omului ca producător, ale cărui eforturi ar putea fi reduse la valoarea lor monetară, i-a deranjat pe mulți. Criticul de artă şi gânditorul social englez John Ruskin l-a portretizat pe Smith ca fiind cel care l-a împins deoparte pe Dumnezeu şi a făcut din bani măsura tuturor lucrurilor. La această acuză, Smith trebuie să pledeze „vinovat" – şi, totuşi, la fel de adevărat este că, atribuind inventivității, unicității şi originalității o valoare monetară, ideea lui Smith a dus la *creşterea* cantității tuturor acestora. Prin intermediul diviziunii muncii, se plăteşte un bonus pentru diferență, obligându-i, astfel, pe oameni, să producă mereu ceva nou şi valoros. Smith a admis că sistemul fabricilor moderne ar putea foarte bine să-i lobotomizeze pe lucrătorii care trebuie să presteze aceeaşi acțiune oră de oră, zi de zi, dar, pe de altă parte, diviziunea muncii a permis ca muncile singulare să fie recunoscute şi recompensate.

Interesul propriu și cea mai bună alocare a resurselor

Diviziunea muncii a apărut, spune Smith, prin intermediul înclinației naturale a omului de a „face troc, schimb sau

barter". Pur şi simplu, acţionăm pentru a obţine ceva de valoare la schimb pentru ceea ce producem noi înşine. Totuşi, observa el, nimeni nu s-a aşteptat ca sistemul propriului interes să producă atâta avuţie la nivel de naţiune.

Smith a fost influenţat în ideea sa cum că „interesul propriu" ar putea duce la un bine general de satiristul britanic Bernard Mandeville, care, în *Fabula albinelor* (1723), afirma că „viciile private duc la beneficii publice". Dar cum ar putea Smith să reconcilieze această noţiune scandaloasă cu ideile sale de „simpatie" şi „bunăvoinţă", aşa cum au fost ele exprimate în *Teoria sentimentelor morale*? Fiind preocupat de modul de funcţionare efectivă a economiilor şi de modul în care acţionează oamenii într-un context economic, în *Avuţia naţiunilor,* el a fost, probabil, obligat să admită că interesul propriu, şi nu grija faţă de alţii a reprezentat motorul crucial al prosperităţii. Smith observa că, spre deosebire de majoritatea celorlalte animale, „omul are aproape constant nevoie de ajutor din partea semenilor săi" şi, totuşi, nu se poate *baza* pe bunăvoinţa lor naturală. Pentru a obţine ce are nevoie, el va trebui să-şi traducă nevoile proprii în termenii interesului propriu al celorlalţi. Astfel, într-o economie avansată, cu toţii obţinem ce avem nevoie făurind acele lucruri de care au nevoie sau duc lipsă ceilalţi – şi oferindu-li-le. Cartea I conţine următoarele rânduri faimoase:

> Nu ne aşteptăm să primim bucatele pentru cină prin bunăvoinţa măcelarului, a berarului sau a brutarului, ci datorită faptului că ei îşi urmăresc propriile interese. Nu ne adresăm umanităţii din ei, ci iubirii lor de sine – şi nu le vorbim niciodată despre nevoile noastre, ci despre avantajele lor.

În general, nu acţionăm în „interesul societăţii", ci mai degrabă suntem mereu în căutarea celui mai mare avantaj pe

care-l putem obține din capitalul pe care-l avem. Dar, căutând cel mai mare câştig posibil, de fapt nu facem altceva decât să asigurăm cea mai bună alocare a capitalului, pentru societate. Smith afirma – un alt citat faimos – că cetățeanul „este condus de o mână invizibilă să promoveze un scop care nu făcea nicicum parte din intențiile sale". Iar când milioane de indivizi sunt lăsați să-şi determine propriile destine, prin intermediul încercării şi al eşecului, ei vor tinde să ia decizii mai bune, iar rezultatul colectiv va fi mult mai bun decât în cazul în care societatea ar fi planificată de la centru. Folosindu-se de contrastul evident dintre sănătatea poporului şi şarlatania politicilor de stat destinate a „ajuta" o țară în drumul ei către prosperitate, Smith scria:

> Efortul uniform, constant și neîntrerupt al fiecărui om de a-și îmbunătăţi condiția, adică principiul din care derivă iniţial atât bogăția publică și națională, cât și cea privată, este adesea destul de puternic încât să mențină progresul natural al lucrurilor spre mai bine, în ciuda atât a extravaganțelor guvernului, cât și a celor mai mari greşeli ale administrației. Adesea, el este cel care redă sănătatea și vigoarea constituției, nu doar în pofida bolii, ci și a prescripţiilor absurde ale doctorului.

Rolul crucial al capitalului

Deşi diviziunea muncii a reprezentat mecanismul prin care a apărut prosperitatea naţională, a fost nevoie, mai întâi, de o acumulare de capital pentru ca ea să se ivească într-o primă instanță. Aşa cum explică Smith în Cărțile a II-a şi a III-a, numărul oamenilor angajați într-o muncă utilă în cadrul societății, productivitatea lor şi tehnologia pe care o au la dispoziție nu pot ajunge nicicând la o stare mai bună decât

cantitatea de capital disponibilă prin care sunt obținute aceste lucruri. Un țesător, de exemplu, nu se poate extinde dacă nu are un stoc suficient de materiale sau suficienți bani pentru a plăti salariile, astfel încât să mențină toate operațiunile în funcțiune, până ce nu îi apar venituri din vânzarea producției anterioare:

> Un țesător nu se poate dedica în întregime ocupației sale, până ce nu are în avans, fie în posesia sa, fie în cea a unei alte persoane, un stoc suficient pentru a se întreține și pentru a se aproviziona cu materiale și uneltele meseriei sale, până la momentul la care nu doar va fi terminat de țesut pânza, ci va fi și vândut-o.

În activitatea manufacturieră, este pus în mişcare un cerc virtuos atunci când sumele semnificative ale capitalurilor îl aduc pe proprietarul lor în situația de a-şi maximiza investiția prin intermediul celei mai eficiente utilizări a materialelor şi a muncii. Aceasta duce la o mai mare specializare a sarcinilor de muncă şi la folosirea sau dezvoltarea de maşinării care ajută la producerea unei mai mari cantități de produse de calitate şi uniforme, în cea mai scurtă perioadă cu putință. Această dorință de a utiliza la maximum capitalul care conduce în mod natural spre o specializare şi o inovație tehnologică permite unei firme particulare, unui oraş sau unei țări mai mari ca, în decurs de câțiva ani, să devină liderul mondial pentru piața unui anumit bun pe care îl produce. Totuşi, cu cât complexitatea unei operațiuni este mai ridicat, cu atât capitalul de care este nevoie la început este mai mare. Producătorii de avioane din zilele noastre depind de abilitățile şi maşinăriile extrem de specializate ale câtorva mii de producători de componente – pentru a produce un singur avion. Această diviziune extremă a muncii necesită un capital

inițial și circulant enorm plus o perioadă foarte mare de la luarea comenzii până la livrarea ei. Smith a observat că stocurile combinate ale societății – sau capitalul său – pot fi împărțite în trei:

1. Acelea care sunt consumate imediat, care includ și locuința. Oamenii consideră, în mod eronat, că locuința lor ar fi un „capital", observă Smith, dar, dacă nu este închiriată la modul activ altcuiva, nu poate fi descrisă astfel, de vreme ce nu generează vreun venit sau profit. De fapt, reprezintă un cost;
2. Capitalul fix, care produce un venit sau un profit, indiferent de cine îl deține. Capitalul fix include: mașinăriile sau instrumentele profesiei; locuințele sau clădirile comerciale închiriate; pământul îmbunătățit care poate produce o recoltă sau o producție vandabilă și niște lucrători capabili și pregătiți, a căror cunoaștere poate fi utilizată în mod productiv. Dimensiunea segmentului de astfel de muncitori poate determina avuția unei națiuni în aceeași măsură în care o face mărimea suprafețelor sale arabile;
3. Capitalul circulant, care include: bani, prin intermediul cărora celelalte forme de capital pot trece cu ușurință de la un om la altul; rezerve de marfă, adică acele lucruri care sunt pregătite să fie vândute; materiale – sau acele lucruri necesare pentru a realiza bunurile care se află în mâinile furnizorilor și produsele care stau în magazine, în show roomuri sau în depozite, așteptând să fie cumpărate.

Orice capital fix este derivat, la origini, din capitalul circulant; capitalul fix necesită o injectare continuă de noi

capitaluri circulante, care să-l mențină. Adică nu poți câştiga bani dintr-o fermă decât dacă poți cumpăra semințe pe care să le semeni sau să le plantezi; nu poți scoate profit din maşinării, dacă nu cumperi combustibilul care să le facă să meargă şi un om care să le manevreze.

Orice economisire din capitalul fix, observa Smith, e bună nu doar pentru fermier sau fabricant, ci şi pentru societate, de vreme ce capitalul economisit poate fi cheltuit în mod productiv în altă parte. Toată lumea iese câştigată din folosirea mai productivă a capitalului. Şi doar atunci când guvernul interferează cu acest proces natural, creşterea şi dezvoltarea unei societăți se clatină.

Smith admite că omul obişnuit nu are prea mult capital, ci trebuie să muncească cu ora sau cu săptămâna ca să-şi satisfacă nevoile; mijloacele de trai îi vin din muncă, şi nu din ceva ce ar deține. Aceasta, remarcă el, „este situația celei mai mari părți a muncitorilor săraci din toate țările". S-ar putea spune că, astăzi, lucrurile nu s-au schimbat prea mult. Majoritatea oamenilor – chiar dacă trăiesc într-o țară bogată şi nici nu visează să gândească despre ei că ar fi „sărăcimea muncitoare" – încă mai câştigă un salariu pe baza faptului că trebuie să meargă la locul de muncă şi să îndeplinească anumite sarcini într-un anumit număr de ore. Şi, chiar dacă ar putea avea un fond de pensii sau o formă de investiție, dacă ar fi să nu mai muncească, într-un număr de săptămâni sau luni, n-ar mai avea nimic de pe urma căruia să trăiască. Totuşi, dacă s-ar urma logica *Avuției națiunilor*, indivizii ar putea deveni ei înşişi capitalişti, prin intermediul cumpătării lor, ajungând, treptat, să trăiască de pe urma profiturilor unei afaceri, a chiriei obținute pentru vreo proprietate sau a dobânzii aferente unor bani investiți, în locul salariului zilnic, obținut cu sudoarea frunții.

Diferența dintre bani și avuție

Smith face o distincție importantă între avuția reală a unei națiuni, care constă în puterea sa productivă, şi sistemul de bani de care este nevoie ca modalitate facilă de schimb şi ca simbol al valorii. „Marea roată a circulației monetare", spunea el, „este întru totul diferită de bunurile care circulă prin intermediul ei. Venitul unei societăți constă doar din acele bunuri, şi nu din roata pe care circulă ele."

Cu alte cuvinte, *cât de mulți* bani se află într-o societate (platforma gândirii mercantiliste) contează cu mult mai puțin decât *puterea de cumpărare* a acelor bani – sau cât de bine pot locuitorii acelei țări să trăiască cu ceea ce au, inclusiv cu ceea ce pot cumpăra de la celelalte națiuni. Acei bani reprezintă expresia valorii, dar a unei valori limitate, care, şi ea, se afla oarecum în opoziție cu viziunea prevalentă în timpul vieții lui Smith, cum că avuția unei națiuni consta din cantitatea de aur şi argint pe care era capabilă să o adune în trezoreriile sale. Din contră, el a sugerat că era mai important să ții banii într-o continuă mişcare, astfel încât ei să poată fi puşi la lucru, pentru dezvoltarea de ferme şi crearea de afaceri.

În secțiunea despre bănci, Smith ne arată cum dezvoltarea acestora este benefică pentru societate, în special prin modul în care banii de hârtie, care reprezintă adevăratele mijloace de schimb – aurul şi argintul –, fac ca roata unei economii să se întoarcă mai uşor şi cu costuri mai mici. El omagiază inventarea conturilor bancare curente, care-i ajută pe oameni să nu mai trebuiască să țină banii în propriile seifuri şi care face ca tranzacțiile de afaceri să fie mult mai uşoare, dar şi facilitățile descoperitului de cont, care le permite manufacturierilor să aibă mereu destui bani să plătească materialele când au nevoie de ele şi să-i plătească pe furnizori, chiar înainte ca facturile

proprii să le fie plătite. Smith observă că o societate care foloseşte bani de hârtie îşi construieşte „autostrada" suspendată deasupra economiei actuale, care-i va grăbi activitatea comercială. Cu cât banii circulă mai uşor, cu cât cresc calitatea şi profunzimea sistemului bancar aflat în serviciul societăţii, cu atât mai prosperă va fi o naţiune.

Munca productivă şi cea neproductivă

În capitolul al III-lea din Cartea a II-a, Smith ne prezintă controversata sa distincţie dintre munca productivă şi cea neproductivă.

El sugerează că doar munca din care rezultă un „lucru" tangibil poate fi considerată cu adevărat productivă. Munca unui lucrător dintr-o manufactură este „absorbită" în lucrul făcut de acesta, prin urmare, munca sa reprezintă un bun cu o valoare reală. Din contră, munca unui servitor domestic va „pieri în însuşi momentul efectuării sale", rareori lăsând vreo fărâmă de valoare în urma sa, care să poată fi ulterior recuperată în termenii cumpărării unei cantităţi de muncă de-a altcuiva. Smith observa că „un om se poate îmbogăţi dacă angajează un număr mare de meseriaşi şi poate sărăci dacă întreţine un număr mare de servitori domestici".

Însă Smith percepe şi munca clerului, a avocaţilor, a cântăreţilor de operă şi a soldaţilor ca fiind „neproductivă", deoarece tot ce fac ei dispare, de asemenea, în momentul producerii, i.e., cuvintele preotului sau ale avocatului, cântecul cântăreţului, siguranţa oferită de soldat. S-ar putea argumenta că, deşi aceşti oameni ar putea să nu producă niciodată un lucru fizic, ei oferă totuşi ceva (sprijin moral, divertisment, ajutor domestic, siguranţă) pentru care oamenii sunt dispuşi să plătească şi

care, la rândul lui, poate cumpăra produsul muncii altor oameni? Argumentul lui Smith este că toți banii plătiți lucrătorilor „neproductivi" trebuie să provină, la origini, fie din capitalul investit în manufacturi, fie din arenda primită pe pământ. Adică ne permitem să plătim salariile unui avocat, cântăreț, soldat sau servitor doar pentru că, în jurul nostru, se află acei bani din veniturile utilizării *cu adevărat* productive a capitalului. Cu alte cuvinte, dacă n-ar exista ferme și fabrici, o societate nu și-ar permite siguranță națională, divertisment sau să-și plătească oamenii care fac curățenie.

În ceea ce-i privește pe soldați, ei sunt întreținuți prin taxe asupra rezultatelor producției și, în mod absolut natural, cu cât o guvernare va cheltui mai mulți bani pe lucruri neproductive, cum ar fi securitatea sau luxul statului, cu atât mai puțini vor fi disponibili în societate, pentru a li se da utilizări cu adevărat productive. Smith menționează diferitele războaie în care s-a implicat Marea Britanie în vremurile sale și care au dus la o cheltuială de 200 de milioane de lire. El își imaginează „la ce înălțimi amețitoare s-ar fi ridicat avuția reală și veniturile țării" dacă Marea Britanie ar fi ales să nu se implice în niște întreprinderi atât de evident neproductive. Această aversiune a sa față de război se întrevede pe tot parcursul *Avuției națiunilor*, în special pentru că Smith resimțea că reprezintă o risipă șocantă a resurselor societății.

Smith accentuează faptul că orașele și târgurile susținute din venituri publice (de exemplu, Fontainbleau, de la periferia Parisului, reședința curții regale) tind să nu fie înclinate spre antreprenoriat și chiar să fie corupte. Din contră, orașe precum Rouen sau Bordeaux, marile depozite comerciale ale timpurilor sale, au o populație sobră și muncitoare, de vreme ce sunt implicate într-o utilizare productivă a capitalului și nu se bazează pur și simplu pe venituri de stat sau regale. Aceeași

concluzie s-ar putea trage şi astăzi. Washington DC şi oraşul Canberra, din Australia, se sprijină pe armate de funcționari care servesc în administrația publică. Ele nu sunt mari centre de producție pentru că nu au *nevoie* să facă asta. După cum explică Smith atât de categoric: „Oriunde predomină capitalul, prevalează hărnicia; oriunde predomină privilegiile, prevalează lenea".

Prețul și cererea într-o economie de piață

Smith observă că toate sursele de venit pot fi reduse la trei elemente: salariile, profitul sau renta. *Prețul* natural al oricărui produs nu ar fi, astfel, decât o reflectare directă a costurilor apărute pentru aducerea acelui produs pe piață, inclusiv chiria pentru pământ sau pentru proprietate, salariile muncitorilor şi profiturile cerute de capitalistul care a investit într-o afacere.

În orice întreprindere, recompensa muncii nu se duce doar la muncitor – şi nici măcar la cei care o „proiectează" şi o „inspectează" (adică managerii) –, ci trebuie să meargă spre proprietarul capitalului de care depinde întreaga operațiune. Bineînțeles, aceasta a fost şi problema lui Marx legată de capitalism: că o persoană care nu participă cu muncă şi care, adesea, nu oferă nici măcar vreo directivă semnificativă în crearea unui produs primeşte o parte atât de mare din produsul muncii. Dar, în mintea lui Smith, acest lucru este corect, de vreme ce, dacă acele stocuri sau acel capital nu sunt mai întâi furnizate, salariul muncitorului nu poate fi plătit.

Capitalul, observă Smith, este direcționat în mod natural spre cultivarea sau producerea de bunuri care vor satisface o cerere şi care, în acest proces, vor aduce un preț bun şi, prin

urmare, un venit pentru capitalul investitorului. Într-o economie liberă, această ajustare constantă a producției, pentru a se suprapune pe nevoile și trebuințele publice, a reprezentat un proces pe care se putea pune destul de mult bază, iar el a ajuns să fie cunoscut sub numele de „legea cererii şi a ofertei".

Smith mai notează şi factorii care afectează cererea şi oferta de muncă. El observă prețul comparativ mai mare al muncii din America, deşi aceasta nu era o țară la fel de bogată ca Marea Britanie, în timpul vieții sale. Salariile nu depind *per se* de avuția unei națiuni, argumentează el, ci de cât de rapid creşte aceasta şi de cererea de muncitori. În America, lipsa de muncitori calificați are un efect colateral interesant: o creştere rapidă a populației. Un fermier s-ar putea să nu-şi poată permite să angajeze mână de lucru la fermă, însă ar putea să aibă o familie mare, ca un fel de „capital de muncă" propriu.

Prețul muncii mai depinde şi de factori precum nivelul de duritate a muncii sau de ingeniozitate implicat în crearea unui lucru. De exemplu, ceva care poate fi creat doar într-o oră de un meşter care a petrecut douăzeci de ani perfecționându-se pe acea sarcină ar putea costa mai mult decât ceva care a fost produs „într-o lună de muncă obişnuită şi vădită". Un alt factor este uşurința: un croitor câştigă mai puțin decât un miner, deoarece munca acestuia din urmă este dificilă şi murdară, aşa încât efectuarea ei merită un bonus. Un călău public este foarte bine plătit deoarece munca sa este oribilă şi nu prea există oameni care ar vrea să o facă. Alte profesii sunt bine plătite, notează Smith, datorită factorului „încredere": „Ne încredințăm sănătatea doctorului, averea şi, câteodată, viața sau reputația, avocatului".

Smith ne mai oferă o explicație şi pentru faptul că puțini oameni din câteva domenii câştigă sume imense de bani:

Într-o profesie, acolo unde douăzeci eșuează pentru ca unul să câștige, acesta ar trebui să câștige ceea ce ar fi câștigat toți ceilalți douăzeci lipsiți de succes. Avocatul care începe, probabil, cam pe la 40 de ani să câștige ceva de pe urma profesiei sale ar trebui să primească o retribuție nu doar pentru educația sa atât de lungă și costisitoare, ci și pentru educația altor douăzeci de persoane care nu au reușit să facă nimic cu ea.

Prin urmare, situația din economiile de piață libere în care câştigătorul pare că ia totul este corectă. Prețul muncii unui avocat de top sau a unui artist reflectă perfect cererea publicului pentru serviciul oferit. Totuşi, dacă ar cădea în dizgrație sau dacă ar apărea alții care să ofere ceva mai bun sau ceva diferit, legea cererii şi a ofertei le va ajusta în mod natural retribuțiile. Şi, deşi această observație poate să pară evidentă, *Avuția națiunilor* a fost una dintre primele cărți care au pus în scris, folosind exemple pline de culoare, acest gen de logică populară.

În fine, Smith argumentează în favoarea deregularizării piețelor muncii din vremea sa, care, în mod special în sistemul breslelor din oraşe, au creat bariere inutile pentru oamenii ce voiau să se mişte pe teritoriul Marii Britanii în căutarea unei piețe de desfacere pentru abilitățile lor. O piață eficientă a muncii, argumentează el foarte convingător, depinde de abilitatea indivizilor de a-şi vinde serviciile pe principiul licitației și ar trebui să nu aibă nimic de-a face cu apartenența la vreo organizație exclusivistă.

Despre avuția din comerț

În ciuda imaginii sale populare de ghid al revoluției industriale incipiente, cititorii *Avuției națiunilor* vor observa rapid

„aplecarea sa agrariană". Avuția națională urmează o cale „naturală", observa Smith în Cartea a III-a, de la agricultură spre manufacturi şi apoi spre comerț, astfel că el argumentează constant în favoarea beneficiilor pe care le poate avea o țară din dezvoltarea, mai întâi, a agriculturii sale. În acelaşi timp, este critic față de comercianți, care, în goana după cele mai mari venituri de pe urma banilor proprii, sunt atraşi de piețele externe, fără nicio preocupare față de dezvoltarea propriei țări. Totuşi, ei nu pot fi blamați decât până la acest punct, de vreme ce întregul sistem mercantil din vremurile sale se baza pe puterea statelor şi pe urmărirea de către ele a noilor surse de înavuțire din colonizare. Prin intermediul monopolurilor de stat asupra comerțului cu aceste colonii, guvernele pot câştiga majoritatea beneficiilor comerțului extern. Smith scrie extrem de usturător la adresa Companiei engleze a Indiilor de Est, care a folosit împuternicirea din partea guvernului pentru a produce averi pentru membrii săi – el de fapt susținând chiar că Marea Britanie ar trebui să se retragă din coloniile americane. Conducătorii Marii Britanii, scrie el, şi-au imaginat întotdeauna America drept o mină de aur, dar, de fapt, aceasta nu a fost decât „proiectul unei mine de aur". Iar pe contribuabilul britanic l-a costat mai mult decât făcea.

Drept urmare a unor astfel de aventuri, observa Smith, modul „natural" în care oamenii şi comunitățile se ocupau de pământ a fost corupt, întrucât resursele care ar fi fost altminteri folosite în agricultură au fost direcționate spre expansiunea peste mări şi țări, care s-a dovedit adesea lipsită de rezultate. Cum sugera şi Laurence Dickey, în ciuda reputației sale de comerciant liber şi de cosmopolit, Smith era, înainte de toate, un scoțian patriot şi credea că o țară ar trebui să-şi cultive mai întâi propria grădină. Un mod cumpătat şi inteligent de administrare a pământului, credea el, reprezenta sursa

originală a avuției naționale. Profiturile mari din această activitate ar fi putut fi băgate apoi în manufacturi și abia mai apoi în comerțul extern.

În ciuda preferinței personale a lui Smith pentru crearea avuției din agricultură, el a observat totuşi că, atâta vreme cât nu era doar un simplu mod de prădare cu scopul îmbogățirii guvernului, din comerț puteau fi obținute beneficii foarte mari. Şi, de vreme ce diviziunea muncii şi toate efectele sale bune depindeau de mărimea acestei piețe, era logic că lărgirea pieței naționale avea să ducă la creşterea inovării tehnologice şi la îmbogățirea ei. De fapt, o piață autohtonă de mărime mică ar putea fi, paradoxal, o binecuvântare, pentru că va forța acea țară să-şi găsească piețe mai mari în alte părți. El prezintă contrastul şocant dintre fremătătorul oraş-port Amsterdam şi China. Deşi China are o populație mult mai mare, e mai dezvoltată în privința artelor şi a ştiinței şi are un sistem juridic şi fiscal bine stabilit, ea e întoarsă spre sine şi nu pare să simtă nevoia de a-şi vinde mărfurile peste mări şi țări. Drept urmare, a devenit „staționară". Piața locală a Amsterdamului era limitată, dar prosperă, deoarece făcea comerț. Şi nu doar că avea un câştig financiar direct din comerț, dar deschiderea către noile idei o ajuta să adapteze mai rapid metode comerciale inedite şi eficiente.

Viziunea mercantilistă despre comerț spunea că acesta reprezenta o formă de război în care căutai să câştigi pe seama celeilalte țări, dar Smith a observat că schimbul aduce beneficii ambilor parteneri ai unei tranzacții. Acest lucru era bine înțeles de către oraşele medievale europene, precum Florența, care a adunat bogății impresionante făcând comerț nu cu provincia din jurul lor, ci cu „cele mai îndepărtate colțuri ale globului". Oraşele şi țările care au tranzacționat, mioape, în propria ogradă, din contră, au fost destinate pieirii.

Aşa cum ne indică Smith în Cartea a IV-a, comerțul liber reprezintă o sabie cu două tăişuri, pentru că, pe lângă beneficiile unui acces liber în țările partenerilor străini, guvernele au responsabilitatea de a demonta sistemul subvențiilor, primelor, interdicţiilor şi restricţiilor asupra importurilor, care aveau rostul de a cocoloşi piețele autohtone. Oferind o viață mai uşoară producătorilor şi manufacturierilor autohtoni, pe termen lung, aceste politici nu fac decât să dăuneze, în măsura în care forțează o alocare proastă a resurselor societății. Scoția, observa el, ar fi putut, cu ajutorul sticlei şi al serelor să devină o națiune de viticultori, dar cu siguranță că ar fi avut mai mult sens să investească în industrii care i se potriveau mai bine. El foloseşte următoarea analogie:

> Fiecare cap de familie prudent trebuie să aibă drept precept să nu încerce să facă în casă ceva ce l-ar costa mai mult pentru a produce decât pentru a cumpăra... Iar ceea ce reprezintă un comportament prudent pentru o familie particulară nu are cum să fie considerat un comportament nesăbuit pentru un mare regat. Dacă o țară străină poate să ne aprovizioneze cu un bun mai ieftin decât putem să-l facem noi înşine, e mai bine să-l cumpărăm contra unei părți din produsul industriei noastre, folosit de aşa manieră încât să fie avantajos.

Libertatea naturală şi rolul corect al guvernării

Avuția națiunilor a fost revoluționară când a spus că rolul guvernării şi măsura în care se poate exercita aceasta au fost, din vremuri străvechi, „nenaturale". Europa s-ar fi îmbogățit mult mai devreme, observa Smith, dacă suveranii nu şi-ar fi asumat rolul de conducători ai avuției naționale, mulgând tot ce puteau de la populație pentru a-şi construi ei palate şi a

conduce războaie; în acest context, a depins de abilitatea naturală a populației să sporească prosperitatea națională. În Cartea a IV-a, el scrie:

> Să interzici unui mare număr de oameni... să obțină tot ceea ce se poate obține din orice parte a produselor proprii sau să-i împiedici să-și întrebuințeze capitalul și munca în modul pe care ei îl consideră a fi cel mai avantajos reprezintă o violare pe față a celor mai sacre drepturi ale omenirii.

Aici el vorbește, de fapt, despre americani, a căror abilitate de a face comerț și tranzacții în mod liber era restricționată de stăpânii lor coloniali britanici – dar sentimentul acesta se regăsește pe tot cuprinsul *Avuției națiunilor*. Bineînțeles, nu Smith a fost cel care a inventat ideea de libertate naturală – și n-a fost nici măcar cel care a legat-o de chestiunile economice – Quesnay și Turgot o făcuseră deja. Totuși, față de Quesnay, care credea că țările ar trebui să înflorească și să prospere doar sub un „regim riguros al libertății perfecte și al justiției perfecte" – ghidat de stat, bineînțeles –, părerea lui Smith era că libertatea, justiția și prosperitatea ar putea fi cel mai bine servite atunci când guvernul, în marea majoritate a timpului, *se dă la o parte* din drum.

Totuși, Smith nu a fost utopic și nu a cerut abolirea guvernării așa cum fac astăzi libertarienii sau anarhiștii. Marea sa influență a provenit tocmai din aceea că a oferit o rețetă clară și rezonabilă cu privire la rolul foarte necesar, dar *limitat* al guvernului. În finalul celei de-a V-a Cărți, el schițează un sistem care presupune existența guvernării doar în trei direcții principale:

1. Protejează cetățenii în fața „violenței și invaziilor venite din partea celorlalte societăți independente";

2. Protejează cetățenii în fața „nedreptăților sau a opresiunii exercitate de oricare alt membru al societății politice" și înființează un sistem judiciar corespunzător care să sprijine contractele și să furnizeze pedepsele pentru datornici;
3. Oferă lucrări publice, instituții și servicii care sunt prea scumpe pentru a și le asuma un singur individ, dar de care ar beneficia societatea, în întregul ei.

Cu privire la punctele 1 și 2, obiectivul unui guvern național este simplu: acela de a furniza cetățenilor siguranță, în măsura în care ei sunt motivați să înceapă sau să dezvolte o afacere și să-și protejeze banii, odată ce i-au făcut. Cu privire la punctul 3, Smith sprijină ideea fondării de școli publice elementare, care să predea cititul, scrisul și aritmetica, pentru că simte că o populație mai educată ar lua decizii mai bune, care ar aduce beneficii societății în întregul său. Pe această bază, s-ar putea argumenta că, dacă ar mai fi trăit în zilele noastre, Smith ar fi sprijinit și sistemul universal de asigurări minimale de sănătate, cu beneficiile sale clar productive pentru societate ca întreg – dar, în majoritatea celorlalte domenii, ar fi sprijinit principiul „utilizatorul plătește".

Descrierea pe care a făcut-o Smith rolului adecvat al guvernării rămâne foarte eficientă atunci când vine vorba despre măsurarea creșterii nivelului de implicare a unui stat în economie și societate. De îndată ce un stat trece dincolo de aceste trei domenii de bază, putem presupune că alocarea naturală și cea mai eficientă a resurselor este distorsionată. Iată cuvintele lui Smith:

> Efortul natural al fiecărui individ de a-și îmbunătăți propria condiție, atunci când se află în situația de a-l exersa în libertate și siguranță, reprezintă un principiu atât de puternic, încât fără nicio

asistență, acesta este nu doar capabil să conducă societatea spre bogăție și prosperitate, ci și să surmonteze o mie de impedimente inutile cu care prostia legilor umane îi încurcă mult prea adesea operațiunile.

Cu alte cuvinte, majoritatea țărilor reușesc să ajungă la prosperitate *în ciuda* distorsionării din economie şi a condiționării libertății economice, pe care guvernele încearcă să li le impună.

Caracteristicile naționale și personale ale succesului

Smith a fost interesat de nivelul „spiritului comercial" al unei națiuni şi de modul în care comerțul afectează „moravurile" unui popor. Comerțul, observă el, tinde să promoveze o serie de virtuți, printre care încrederea, munca, prosperitatea, punctualitatea şi onestitatea. Capitaliştii începuturilor au realizat că măsura în care puteau face afaceri avea legătură cu încrederea din partea clienților; într-un sistem de prețuri fluide, clienții aveau nevoie să ştie că nu aveau să fie înşelați. Această chestiune a încrederii reprezintă motivul principal pentru care au prosperat olandezii, cu reputația de onestitate pe care o au.

Modelul acumulării capitalului din *Avuția națiunilor* este departe de a fi mecanic, însă se sprijină pe una dintre marile virtuți umane. „Cumpătarea", observă el, „şi nu hărnicia, reprezintă cauza imediată a creşterii capitalului." Cel care economiseşte, şi nu consumatorul, reprezintă sursa ultimă a avuției unei națiuni, deoarece economiile unui individ nu doar că-i asigură propria sa prosperitate, ci, în căutarea celui mai

mare profit de pe urma capitalului său, el se va asigura indirect că este folosit în mod optim de către ceilalți. Smith remarcă şi că „orice risipitor pare un inamic public, iar orice om cumpătat, un binefăcător public".

El argumentează, în general, că principiile care fac ca un om să ajungă bogat sunt aceleaşi care fac ca o națiune să fie bogată:

> Cât despre progresul în obținerea bogăției, lucrurile stau la fel și în privința națiunilor harnice, și în privința oamenilor muncitori... Ban la ban trage, spune proverbul. Când ai ceva bani, adesea este mai ușor să mai faci și alții. Marea dificultate este să îi faci pe aceia, puțini.

Dacă o persoană îşi cheltuieşte banii pe obiecte de lux în loc să-şi constituie un capital, ziua marilor socoteli financiare va veni curând. La fel, atunci când un suveran cheltuieşte sume imense pe palate, pe pompa spectaculoasă a curții şi pe războaie inutile, caută necazul cu lumânare.

Ca un scoțian conservator din punct de vedere fiscal, care a trăit întotdeauna în limitele mijloacelor sale de trai, Smith manifesta o repulsie morală față de lux sau orice încercare de a obține câştiguri pe termen scurt fără muncă. El scria că „goana după aur" a unor țări precum Spania şi Portugalia, care credeau că jefuirea Americii de Sud avea să le îmbogățească, le-a oferit prosperitate pentru o vreme, dar obținerea de bogății pe această cale a însemnat că ele n-au avut nevoie să-şi dezvolte agricultura şi industria în aceeaşi măsură în care au făcut-o englezii şi olandezii. Agricultura şi industria *sunt sursele sustenabile* de bogăție care, bine gestionate, ar pune bazele prosperității națiunii pentru multe generații.

Concluzii

Deşi în vremurile noastre, *Avuţia naţiunilor* a fost însuşită de oamenii de pe întreg spectrul politic, inclusiv de suporterii lui Thatcher şi Reagan, din anii 1980, Smith n-a fost niciodată implicat în nicio mişcare şi în niciun partid politic. Spre deosebire de David Hume, nu era un radical şi şi-a câştigat suporterii prin aceea că părea obiectiv. Totuşi, cartea sa a avut o influenţă masivă asupra politicilor guvernamentale din ultimii 230 de ani, începând cu prim-ministrul britanic William Pitt, care a căutat să reducă restricţiile asupra comerţului şi să reformeze compania monopolistă a Indiilor de Est.

Smith a fost un filosof de primă mână care s-a hotărât să se ocupe de sfera economică. În loc să vadă economia drept o ştiinţă obiectivă care nu poate fi privită separat de om, el a demonstrat că nu poate fi înţeleasă decât prin prisma nevoilor, motivaţiilor şi dorinţelor umane şi în principal a dorinţei individului de a-şi îmbunătăţi condiţia şi poziţia. Legea cererii şi a ofertei, de exemplu, deşi aparent un subiect arid, este, de fapt, legată de dorinţa profundă a unui om de a avea sau deţine ceva sau de sentimentul incitant pe care îl are un altul când realizează că, oferindu-i celui dintâi acel ceva, poate obţine la schimb un lucru de care are nevoie sau pe care şi-l doreşte cu ardoare.

Smith era dispus să scrie la modul profesionist despre chestiuni aparent „uşurele", cum ar fi rentele funciare sau preţul cărnii de vită, subiecte de care alţi filozofi nu se atingeau. Totuşi, el a realizat că aceste chestiuni, care în mod normal îl ţin în viaţă pe comerciant sau pe negustor sau pe fermier, reprezentau baza societăţii moderne. La fel ca aristocraţia scoţiană, lui nu-i displăcea „comerţul" – precum claselor superioare englezeşti – şi, de altfel, nici nu-şi permitea

acest lucru. El a trebuit să se întreţină singur, mai întâi în calitate de conferenţiar liber-profesionist, apoi ca profesor universitar salariat şi ca tutore al fiului unui nobil, ducele de Buccleuch, înainte să-şi încheie cariera ca funcţionar vamal de rang superior.

Fiind, în fond, un filosof moral cu o înclinaţie pozitivistă, diferenţa dintre primele scrieri filozofice ale lui Smith şi *Avuţia naţiunilor* a fost exagerată. Faptul că el nu a văzut contradicţia majoră dintre cele două lucrări este evidenţiat şi de faptul că şi-a revizuit doar pasager *Teoria sentimentelor morale* şi a republicat-o la doar câţiva ani după apariţia *Avuţiei naţiunilor*. Iar în vreme ce prima carte părea să fie o teorie generală despre natura umană, cea de-a doua a demonstrat cum acţionează indivizii în context economic. Dacă privim ambele lucrări, este clar că Smith nu a văzut o contradicţie în faptul că suntem deopotrivă altruişti şi egoişti.

De asemenea, este ironic şi că realizările sale creative, ca scriitor şi conferenţiar, se regăsesc în propria sa categorie de „muncă neproductivă".

Pe de altă parte, faptul că el nu a lucrat niciodată decât în domeniile care l-au fascinat se află într-un deplin acord cu teoria sa asupra comportamentului orientat spre propriul interes, deoarece, în cele din urmă, această orientare personală va duce la un rezultat global pozitiv pentru societate. În fine, deşi nu prea era capitalist, Smith a dat mulţi bani unor acţiuni de caritate şi unor rude sărace, înainte de a muri. Prin aceste acţiuni, el şi-a urmat credinţa că economiile personale, acumulate în timp datorită unui stil de viaţă cumpătat şi moderat, pot fi puse în slujba societăţii ca întreg.

Faptul că Smith şi-a trăit, într-o măsură destul de mare, viaţa în conformitate cu propriile teorii, accentuează motivul pentru care *Avuţia naţiunilor* continuă să fie o inspiraţie şi să

reprezinte o valoare pentru cititorul de astăzi: că propunând o rețetă pentru realizarea avuției naționale, ea oferă, odată cu aceasta, înțelepciunea necesară obținerii succesului și a prosperității *individuale*.

Tom Butler-Bowdon, 2010

Surse

Buchan, James, *Adam Smith and the Pursuit of Perfect Liberty*, New York: Profile, 2006.

Butler-Bowdon, Tom, „Adam Smith, The Wealth of Nations", cap. 45, *50 Prosperity Classics: Wisdom from the best books on wealth creation and abundance*, London & Boston: Nicholas Brealey, 2008.

Dickey, Laurence, rezumat cu comentarii, *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Indianapolis: Hackett, 1993.

Landes, David, *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich and Some Are So Poor*, London: Abacus, 1999.

Seligman, Edwin RA, Introduction to *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, London: J M Dent, 1910.

Ross, Ian Simpson, *The Life of Adam Smith*, New York: Oxford University Press, 1995.

Adam Smith, *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations by Adam Smith*, editată de către Edwin Cannan, London: Methuen, 1904.

N.B.: O serie de site-uri oferă textul complet al *Avuției Națiunilor*. Iată două dintre ele:

The Online Library of Liberty:
www.econlib.org/library/Smith/smWN1.html

Project Guttenberg:
www.gutenberg.org/cache/epub/3300/pg3300.txt

Biografia lui Adam Smith

1723	S-a născut în Kirkcaldy, Scoția.
1737-1740	Student la Universitatea din Glasgow.
1740	Ajunge la Oxford, ca bursier la Colegiul Balliol.
1746	Părăseşte Oxfordul
1748-1750	Susține conferințe de retorică în Edinburgh.
1751	Este numit profesor de logică la Universitatea din Glasgow.
1755	Obține o poziție permanentă la Catedra de Filozofie morală, pe care continuă să o dețină în următorul deceniu. Ulterior, a descris timpul petrecut la Glasgow ca fiind perioada cea mai fericită din viața sa.
1759	Publică *Teoria sentimentelor morale.*
1764-1766	Renunță la poziția de la Glasgow pentru a deveni tutorele lui Henry, viitorul duce de Buccleuch. Ei petrec aproape trei ani în Franța, unde Smith îi cunoaşte pe Quesnay şi pe Turgot.
1776	Trăieşte la Londra, unde este publicat primul volum din *Avuția națiunilor*. Îi cunoaşte, printre alții, pe David Garrick, pe Samuel Johnson şi pe Joshua Reynolds.
1778	Este numit comisar al vămilor la Edinburgh.
1784	Îi moare mama, la vârsta de 90 de ani.

1787	Este numit lord rector la Universitatea din Glasgow.
1790	Moare la Edinburgh, este înmormântat la Canongate. Este publicată cea de-a şasea ediție din *Teoria sentimentelor morale*.

Note asupra textului

Avuția națiunilor, care a fost publicată când Smith avea 53 de ani, i-a luat un deceniu pentru a o scrie. De fapt, ea nu a fost scrisă, ci dictată, întrucât scrisul de mână al lui Smith era îngrozitor. El a plătit un secretar care să-i înregistreze ideile, lucru care ar explica, probabil, stilul ușor conversațional al lucrării sale. S-a observat că frazele sale sunt aproximativ de aceeași lungime, explicația fiind aceea că Smith se plimba încoace și-ncolo în timp ce dicta, emițând câte o frază la fiecare tură prin cameră.

Cartea a fost publicată de către cunoscuții editori Thomas Cadell și William Strahan, de la editura The Strand, din Londra. Inițial, era vorba de două volume și de 380.000 de cuvinte, iar lucrarea a fost revizuită de câteva ori de Smith. Această ediție Capstone se bazează pe o versiune mult mai târzie a lucrării, care include amendamente serioase, făcute de Smith. Unele cuvinte în forme arhaice au fost aduse la forma de astăzi.

Avuția națiunilor are „digresiuni" de mare întindere, articole și anexe care ne-au oferit spre considerare subiecte ce erau foarte importante în vremea sa – producția de grâne, bere și ovăz din Anglia secolului al XIII-lea, tipurile de arendă percepute de lorzi și regi pentru pământurile agricole, modul în care prețul argintului a căzut drastic după cucerirea de către spanioli a Americii de Sud, modul în care guvernul ar putea pune o taxă corectă asupra sării, pieilor, săpunului și

lumânărilor –, dar care sunt de un interes limitat şi non-academic pentru cititorul de astăzi. Acest fapt, precum și viziunea globală şi riguroasă a unora dintre raționamentele lui Smith (el a admis că „sunt întotdeauna dispus să-mi asum riscul de a fi plictisitor, pentru a mă asigura că sunt elocvent") ar putea face ca cititorul contemporan să fie înclinat să eticheteze lucrarea ca fiind, în cele din urmă, enervantă.

În consecință, această ediție este o selecție din acele părți ale celor cinci Cărți care sunt încă relevante şi care includ multe dintre citatele şi exemplele faimoase (vezi Sursele). Aceasta a presupus extragerea multor exemple istorice, dar este contrabalansată de faptul că cititorii vor obține o expunere mai focalizată asupra principalelor argumente ale lui Smith.

Selecțiile incluse în această ediție sunt marcate cu aldine în lista de conținut următoare, care ne prezintă întregul conținut al lucrării originale:

Cap. 5. Despre diferitele întrebuințări ale capitalurilor

Cartea a III-a. Despre progresul diferit al bogăției la diferite națiuni

Cap. 1. Despre progresul natural al bogăției

Cap. 2. Despre descurajarea agriculturii în vechile state ale Europei după căderea Imperiului Roman

Cap. 3. Despre creșterea și progresul cetăților și al orașelor după căderea Imperiului Roman

Cap. 4. Despre cum comerțul orașelor a contribuit la dezvoltarea zonelor rurale

•

Cartea a IV-a. Despre sistemele de economie politică

Introducere

Cap. 1. Despre principiile sistemului comercial sau mercantilist

Cap. 2. Despre restricțiile speciale asupra importării din țări străine a acelor bunuri care pot fi produse și în țară

Cap. 3. Despre restricțiile speciale asupra importurilor de aproape orice tip, din țările cu care se presupune că avem o balanță comercială dezavantajoasă

Partea I. Despre absurditatea acestor restricții, chiar ținând cont de principiile sistemului comercial

Partea a II-a. Despre absurditatea acestor restricții speciale, pe baza altor principii

Cap. 4. Despre rambursări

Cap. 5. Despre prime

Cap. 6. Despre tratatele comerciale

Cap. 7. Despre colonii

Partea I. Despre motivele înființării de noi colonii

Partea a II-a. Cauzele prosperității noilor colonii

Partea a III-a. Avantajele pe care le-a obținut Europa din descoperirea Americii și a Capului Bunei Speranțe

Cap. 8. Concluzii asupra sistemului mercantilist

Cap. 9. Despre sistemele agricole sau despre acele sisteme de economie politică din perspectiva cărora produsul pământului este unica sau principala sursă de venit și avuție a oricărei țări

Cartea a V-a. Despre venitul suveranului sau al statului

Cap. 1. Despre cheltuielile suveranului sau ale statului

Partea I. Despre cheltuielile pentru apărare

Partea a II-a. Despre cheltuielile cu justiția

Partea a III-a. Despre cheltuielile cu lucrările publice și instituțiile publice.

Art. I. Despre lucrările și instituțiile publice destinate facilitării comerțului dintr-o societate.

Art. II. Despre cheltuielile destinate educației tineretului

Art. III. Despre cheltuielile destinate instrucției persoanelor de toate vârstele

Partea a IV-a. Despre cheltuielile necesare menținerii demnității suveranului

Concluzie

Cap. 2. Despre sursele venitului general sau public al societății

Partea I. Despre fondurile sau sursele de venit care pot aparține în mod special suveranului sau statului

Partea a II-a. Despre taxe

Art. I. Taxele asupra rentei. Taxele asupra rentei funciare

Art. II. Taxele pe profit sau asupra câștigurilor produse de capital

Anexă la Articolele I şi II. Taxe asupra valorii de capital a terenurilor, locuinţelor şi stocurilor
Art. III. Taxele asupra salariilor aferente muncii
Art. IV. Taxe care ar trebui să se aplice veniturilor, de orice tip ar fi acestea

Cap. 3. Despre datoria publică

Anexă
Index I. Subiecte
Index II. Principalii autori citați

Legendă:

[...] indică locul în care textul original a fost scos.

*** indică locul în care începutul unui capitol original a fost omis.

Cuprins

Introducere și planul lucrării

Munca anuală a fiecărei națiuni reprezintă fondul original prin care aceasta își procură cele necesare traiului și confortului vieții, pe care le consumă an de an și care întotdeauna constau fie din produsul imediat al acelei munci, fie din ceea ce se cumpără cu acest produs de la alte națiuni.

Prin urmare, în funcție de cum acest produs – sau ce se cumpără prin intermediul său – se află într-o cantitate mai mare sau mai mică în raport cu cei care urmează să-l consume, națiunea va fi mai bine sau mai rău aprovizionată cu toate cele necesare traiului și confortului vieții, atunci când are nevoie de ele.

Însă, la fiecare națiune, această proporție trebuie reglementată de două aspecte diferite: primul reprezentând abilitățile, îndemânarea, judecata aplicate asupra muncii, iar celălalt, proporția dintre numărul celor care sunt angajați în muncă utilă și cei care nu sunt angajați astfel. Indiferent de sol, de climat sau de mărimea teritoriului unei națiuni, abundența sau insuficiența proviziilor sale anuale va depinde, în anumite situații, de aceste două aspecte.

Abundența sau insuficiența acestor provizii pare să depindă mai mult de primul aspect decât de cel din urmă. La națiunile sălbatice de vânători și pescari, fiecare persoană capabilă de muncă este angajată, mai mult sau mai puțin, într-o ocupație utilă și se străduiește să procure cât de bine poate cele necesare traiului și confortului vieții, pentru sine și pentru cei

din familia sau tribul său care sunt prea bătrâni, prea tineri sau prea bolnavi să meargă la vânătoare sau la pescuit. Astfel de națiuni totuși sunt atât de sărace încât, din cauza lipsurilor, oamenii sunt aduși – sau se simt aduși – frecvent în situația ca, din necesitate, câteodată să suprime nemijlocit, alteori, să-și abandoneze copiii, bătrânii și pe cei atinși de boli persistente sau să-i lase să piară de foame ori să-i abandoneze pentru a fi devorați de animalele sălbatice. La națiunile civilizate și înfloritoare, din contră, deși un mare număr de oameni nu muncesc deloc, dintre care unii consumă produsul unei cantități de muncă de zece sau adesea de o sută de ori mai mare decât consumă majoritatea oamenilor care muncesc, produsul întregii munci din societate este atât de mare, încât toată lumea este aprovizionată din abundență, iar un muncitor, chiar din cea mai joasă categorie și dintre cei mai săraci, dacă este cumpătat și vrednic, poate să se bucure de o mai mare parte dintre lucrurile necesare vieții și confortului decât ar putea obține vreodată un sălbatic.

Cauzele acestei îmbunătățiri a puterii de producție a muncii și cele ale ordinii care fac ca produsul său să fie distribuit natural în rândul diferitelor clase și ranguri de oameni din societate alcătuiesc subiectul acestei prime cărți a acestei Investigații.

Oricare ar fi starea actuală a abilităților, îndemânării și judecății aplicate asupra muncii în orice națiune, abundența sau insuficiența proviziilor sale anuale trebuie să depindă, cât timp continuă această stare, de proporția dintre oamenii care sunt angajați, an de an, în munci utile și cei care nu sunt angajați astfel. Numărul lucrătorilor utili și productivi pare, pornind de aici, să fie în raport direct cu cantitatea de capital folosit pentru a le da de lucru și cu modul particular în care este acesta folosit în asemenea scop. Prin urmare, a doua Carte

se ocupă de natura capitalului, de maniera în care se acumulează el treptat şi de diferitele cantităţi de muncă ce-l pun în mişcare, în conformitate cu diferitele moduri în care este folosit.

Naţiunile care sunt destul de avansate cu privire la abilităţile, îndemânarea şi judecata aplicate muncii au urmat planuri foarte diferite de conducere şi de direcţionare a ei, iar aceste planuri nu au fost, toate, la fel de favorabile în privinţa totalităţii produsului muncii. Politica unor naţiuni a oferit stimulente extraordinare muncii de la ţară, iar altele, muncii de la oraş. Nu prea se găseşte vreo ţară care să fi tratat toate tipurile de muncă în mod egal şi imparţial. De la căderea Imperiului Roman, politica Europei a fost mai favorabilă meşteşugurilor, manufacturilor şi comerţului, adică muncii specific urbane, decât agriculturii – muncii rurale. În cea de-a treia carte, explicăm circumstanţele care au introdus şi consacrat această politică.

Deşi aceste planuri diferite au fost, poate, introduse de către interesele private şi de prejudecăţile anumitor clase de oameni, fără vreo consideraţiune – sau măcar vreo presimţire – a consecinţelor lor asupra bunăstării generale a societăţii, totuşi, ele au dus la elaborarea unor teorii foarte diferite de economie politică, dintre care unele accentuează importanţa muncii care se desfăşoară în oraşe, iar altele, cea care are loc la ţară. Aceste teorii au avut o influenţă considerabilă, şi nu doar asupra opiniilor oamenilor învăţaţi, ci şi asupra conduitei publice a prinţilor şi a statelor suverane. În cea de-a patra Carte, m-am străduit să explic cât de complet şi distinct am putut aceste diferite teorii şi principalele efecte pe care le-au avut în diferite epoci şi la felurite naţiuni.

Obiectivul acestor prime patru Cărţi ale lucrării este să explice din ce constă venitul marii majorităţi a oamenilor sau care a fost natura acelor fonduri care, în diferite epoci şi la

diferite națiuni, le-au alimentat consumul anual. Cea de-a cincea și ultima carte se ocupă de venitul suveranului sau al statului*. În această carte, m-am străduit să arăt, mai întâi, care sunt cheltuielile necesare suveranului sau statului și care dintre aceste cheltuieli trebuie plătite din contribuția generală a întregii societăți și care dintre ele doar dintr-o parte anume a acestor contribuții sau dintr-o parte a contribuțiilor unor membri anume; în al doilea rând, care sunt diferitele metode prin care societatea poate fi făcută să contribuie la plata cheltuielilor ce apasă asupra întregii societăți și care sunt principalele avantaje și inconveniente ale fiecăreia dintre acele metode, și, în al treilea și ultimul rând, care sunt motivele și cauzele care au făcut ca majoritatea guvernelor moderne să-și ipotecheze o parte a acestui venit sau să contracteze împrumuturi și care au fost efectele acestor datorii asupra avuției reale – produsul anual al pământului și al muncii din societate.

---

* În original, *commonwealth*, termen care desemnează, în spațiul anglo-saxon, statul ca societate politică suverană, nu ca entitate situată deasupra și în afara societății indivizilor. Statul, în această viziune, este de fapt o formă de asociere a indivizilor în vederea unei bunăstări comune. Termenul se situează în tradiția conceptului politic grecesc de *polis* și al celui roman de *res publica* (n.r.).

Cartea I

Despre cauzele îmbunătățirii forțelor productive ale muncii și despre ordinea conform căreia produsele sale sunt distribuite natural în rândurile diferitelor categorii de oameni

1 Despre diviziunea muncii

Cele mai mari îmbunătățiri în privința forțelor productive ale muncii, precum și ale majorității abilităților, îndemânării sau judecăților direcționate spre obținerea acesteia sau aplicate astfel par să fi fost efectele diviziunii muncii. Efectele diviziunii muncii, în mersul general al societății, sunt mai ușor de înțeles dacă luăm în considerare și felul în care se aplică ele în diverse manufacturi.

Se presupune, de obicei, că diviziunea muncii a fost dusă cel mai departe în manufacturile mai degrabă nesemnificative, poate nu neapărat pentru că în acestea diviziunea muncii a fost dusă cu adevărat mai departe decât în cele de mai mare importanță, ci întrucât în acele manufacturi neimportante destinate doar acoperirii nevoilor unui mic număr oameni, numărul total al lucrătorilor trebuie musai să fie mic, iar cei angajați în ramuri foarte diverse de muncă pot adesea să fie adunați în același spațiu de lucru, sub ochii spectatorului.

În manufacturile mai mari, pe de altă parte, care au rolul de a acoperi nevoile mai mari ale cât mai multor oameni, fiecare ramură diferită de activitate folosește un număr atât de mare de oameni, încât e cu neputință să-i aduni pe toți în același loc. De cele mai multe ori nu poți să-i vezi adunați laolaltă decât pe cei care lucrează într-o singură branșă. De aceea, în aceste manufacturi, munca poate realmente să fie divizată într-un număr mare de operațiuni, față de cele mai degrabă mici, unde diviziunea nu este nici măcar pe aproape

la fel de evidentă şi, în consecinţă, este cu atât mai puţin respectată.

Să luăm un exemplu, pentru acest scop, dintr-o manufactură foarte mică, dar în care diviziunea muncii a fost observată adesea – meşteşugul făuririi acelor cu gămălie: un muncitor necalificat pentru meseria aceasta (care a devenit distinctă ca urmare a diviziunii muncii), neobişnuit cu folosirea maşinăriilor utilizate în acest scop (care, probabil, au fost inventate tot ca urmare a diviziunii muncii) poate că ar reuşi, de-a lungul unei zile întregi, folosindu-şi toate calităţile, să facă un ac – oricum, cu siguranţă că nu ar face 20 de ace. Dar, la cum sunt conduse azi aceste afaceri, nu doar că întreaga sa muncă devine o ramură de activitate distinctă, dar este şi divizată într-o serie de subramuri, dintre care o mare parte reprezintă ramuri de sine stătătoare. Cineva poate să se ocupe cu trefilarea, altul, cu îndreptarea acelor, un al treilea le taie, al patrulea le ascute la capăt, al cincilea le pileşte la capăt pentru a le fi ataşată gămălia; producerea gămăliei poate necesita 2-3 operaţiuni distincte, iar ataşarea ei, o afacere în sine; vopsitul gămăliilor în alb, o alta – şi chiar ambalarea lor poate fi o activitate distinctă; astfel, importantul proces de producere a unui ac cu gămălie poate fi divizat în aproximativ 18 operaţiuni distincte, care, în anumite manufacturi, sunt, fiecare, realizate de altă persoană – deşi, în altele, se poate ca o singură persoană să se ocupe de două sau trei operaţiuni. Am văzut o astfel de manufactură, unde lucrau zece persoane, dintre care unii realizau, din această cauză, două sau trei operaţiuni. Dar, deşi erau foarte săraci şi, drept urmare, nu prea obişnuiţi cu maşinăriile necesare, puteau, dacă se străduiau, să facă, împreună, aproximativ şase kilograme de ace cu gămălie pe zi. Într-o jumătate de kilogram sunt până la 4.000 de ace cu gămălie de mărime mijlocie. În consecinţă, cele zece persoane ar putea face,

împreună, până la 48.000 de ace cu gămălie pe zi. Ceea ce înseamnă că fiecare persoană care ar realiza a zecea parte din cele 48.000 de ace cu gămălie ar face 4.800 de astfel de produse pe zi. Dar dacă fiecare dintre ei ar fi lucrat separat şi independent – şi fără ca vreunul să fi fost instruit special pentru această meserie anume –, probabil că niciunul dintre ei n-ar fi reuşit să facă nici 20, sau poate nici măcar unul, adică nici măcar a două sute patruzecea parte sau, în cel mai rău caz, nici măcar a patru mii opt suta parte din ceea ce sunt ei capabili să producă în prezent, drept consecinţă a unei împărţiri şi combinări adecvate a diferitelor operaţiuni.

În orice alt meşteşug sau manufactură, efectele diviziunii muncii sunt asemănătoare celor din acest domeniu mai nesemnificativ – deşi, în multe dintre ele, munca nu poate fi nici subdivizată prea tare, nici redusă la operaţiuni atât de simple. Totuşi, diviziunea muncii, atât cât poate ea să fie implementată, conduce, pentru fiecare meşteşug, la o creştere proporţională a forţelor productive ale muncii. Separarea meşteşugurilor şi a meseriilor unele de altele pare să fi avut loc ca o consecinţă a acestui avantaj. Dar chiar şi această separare este dusă pe cele mai înalte culmi, în general, tot în acele ţări care se bucură de cel mai înalt grad de industrializare şi dezvoltare – ceea ce munceşte, într-o societate rudimentară, o singură persoană reprezintă munca mai multor persoane diferite într-o societate mai avansată. Într-o societate avansată, fermierul e doar fermier, iar manufacturierul, nimic altceva decât un manufacturier.

Munca necesară pentru a produce un obiect de la un capăt la altul este aproape întotdeauna împărţită între un mare număr de persoane. Şi cât de multe sunt aceste meserii diferite folosite în fiecare dintre branşele manufacturilor care prelucrează inul şi lâna, de la cultivatorii de in şi producătorii lânii la înălbitorii şi călcătorii de pânză, la boiangii şi la cei care dau

postavul la piuă! E adevărat că agricultura, prin natura sa, nu prea suportă atât de multe subdiviziuni ale muncii şi nici o separare atât de completă a unei meserii de alta – cum se întâmplă cu manufacturile. E aproape imposibil să facem o demarcație atât de clară între treburile crescătorului de animale şi cele ale cultivatorului de porumb, cum există între meseria dulgherului şi cea a fierarului. Torcătoarea este aproape întotdeauna o persoană diferită de țesătoare, dar plugarul, discuitorul, secerătorul şi culegătorul de bumbac sunt adesea una şi aceeaşi persoană. Şi cum necesitatea acestor tipuri de activități este recurentă, cu fiecare anotimp, e imposibil ca o persoană să fie angajată tot anul într-una şi aceeaşi activitate dintre cele de mai sus. Imposibilitatea de a separa complet şi total diferitele munci din agricultură este, probabil, şi motivul pentru care forța de producție a muncii, în această direcție, nu a ținut pasul cu progresele acestei productivități în ceea ce priveşte manufacturile. E adevărat, națiunile cele mai bogate îşi depăşesc, în general, toți vecinii atât în ceea ce priveşte agricultura, cât şi producția de bunuri – dar se disting mai mult prin progresele în ceea ce priveşte cea din urmă ramură menționată. Pământurile lor sunt, în general, mai bine cultivate şi, dedicându-li-se mai multă muncă şi mai multe cheltuieli, produc mai mult, în raport cu mărimea şi cu fertilitatea naturală a pământului. Dar, adesea, această superioritate a producției nu este doar rezultatul superiorității muncii şi a investițiilor. În agricultură, munca depusă în țările bogate nu este întotdeauna mai productivă în sine decât cea din țările sărace – sau, cel puțin, nu este cu mult mai productivă, aşa cum se întâmplă în cazul manufacturilor. Aşa încât porumbul din țările bogate nu va fi mai ieftin, odată ajuns pe piață, decât porumbul de aceeaşi calitate din țările sărace. Porumbul din Polonia este la fel de ieftin ca porumbul de aceeaşi calitate din Franța, în

ciuda mai marii bogăţii şi a mai marelui progres din această din urmă ţară. Porumbul din Franţa, în provinciile cultivatoare de porumb, este la fel de bun, iar în unii ani, e la acelaşi preţ cu cel din Anglia, deşi, în termeni de bogăţie şi progres, Franţa este, poate, inferioară Angliei. Terenurile cultivate cu porumb în Anglia sunt, totuşi, mai bine îngrijite decât cele din Franţa, iar cele din Franţa, se spune, sunt mai bine îngrijite decât cele din Polonia. Şi, deşi ţara mai săracă, în ciuda cultivării inferioare, poate, într-o oarecare măsură, să rivalizeze în ceea ce priveşte preţul scăzut şi calitatea porumbului său, ea nu se va putea ridica la acelaşi nivel al competiţiei în ce priveşte mărfurile sale manufacturate – mai ales dacă aceste produse se potrivesc mai bine solului, climatului sau situaţiei ţării mai bogate. Mătăsurile franţuzeşti sunt mai bune şi mai ieftine decât cele englezeşti, deoarece manufactura de mătase, cel puţin din cauza taxelor mari impuse importului de mătase naturală neprelucrată, nu se potriveşte într-atât climatului englezesc precum celui francez. Dar echipamentele de prelucrare a lânii, precum şi lâna brută din Anglia sunt, dincolo de orice comparaţie, superioare celor din Franţa – şi, de asemenea, mult mai ieftine la aceeaşi calitate. În Polonia, se zice, aproape că nu există niciun fel de manufacturi, fireşte, cu excepţia celor casnice, rudimentare – fără de care nicio ţară nu poate subzista.

Această creştere exponenţială a cantităţii de muncă pe care acelaşi grup de oameni este capabil să o îndeplinească, drept consecinţă a diviziunii muncii, se datorează unui set de trei circumstanţe diferite: în primul rând, creşterii îndemânării fiecărui muncitor în parte; în al doilea rând, economisirii acelui timp care în mod obişnuit se pierdea prin trecerea de la o operaţiune la alta; şi, în cele din urmă, inventării unui mare număr de maşinării care uşurează şi reduc munca, permiţând unei singure persoane să facă munca mai multor oameni.

Mai întâi, îmbunătățirea dexterității lucrătorilor duce cu necesitate la creşterea cantității de muncă pe care aceştia o pot efectua; cât priveşte diviziunea muncii, prin reducerea muncii fiecărei persoane la o operațiune simplă şi prin transformarea acestei operațiuni în singura preocupare a vieții sale, ea duce cu necesitate la creşterea exponențială a dexterității muncitorului. Un fierar obişnuit, care, deşi învățat cu mânerul ciocanului, nu s-a ocupat cu fabricarea cuielor, abia de va reuşi, în anumite ocazii, dacă va fi obligat să încerce acest lucru, să facă vreo 200-300 de cuie pe zi – şi nici acelea prea reuşite. Un fierar care face de obicei şi cuie, dar a cărui ocupație principală nu este cea de făuritor de cuie, ar putea, dacă şi-ar pune întreaga măiestrie în joc, să facă ceva mai bine de 800 de cuie pe zi. Am văzut însă nişte băieți, niciunul peste 20 de ani, care nu munciseră niciodată în alt domeniu decât în producția de cuie şi care, când se străduiau, putea face, fiecare, câte 2.300 de cuie pe zi. Oricum, realizarea unui cui este, fără îndoială, una dintre cele mai simple operațiuni. Aceeaşi persoană suflă în foale, întețeşte sau astupă focul, când e cazul, tot ea încălzeşte fierul şi făureşte fiecare parte a cuiului; pentru făurirea măciuliei, este obligată să schimbe uneltele. Diferitele operațiuni din care este compusă realizarea unui ac cu gămălie sau a unui nasture de metal sunt subdivizate, devenind mult mai simple, iar îndemânarea persoanei a cărei viață întreagă se învârte în jurul făuririi unei operațiuni este de obicei cu mult mai mare. Rapiditatea cu care sunt realizate unele dintre operațiunile acestor meşteşuguri o depăşeşte pe cea a omului obişnuit – cei care nu i-au văzut niciodată nici nu i-ar crede capabili să atingă această viteză.

În al doilea rând, avantajul obținut prin economisirea timpului pierdut în trecerea de la un gen de muncă la altul este mult mai mare decât am fi capabili să ne imaginăm la prima

vedere. E imposibil să treci foarte repede de la o activitate la alta, desfăşurată într-un alt loc şi cu unelte destul de diferite. O ţesătoare de la ţară, care se mai ocupă şi de o mică fermă, trebuie că pierde o grămadă de timp pentru a trece de la războiul de ţesut la câmp şi de la câmp înapoi la război. Când cele două activităţi se pot desfăşura în acelaşi spaţiu de lucru, timpul pierdut este, fără îndoială, mai mic. Totuşi, chiar şi aşa, e o pierdere considerabilă. Oamenii lenevesc de obicei o clipă când trec de la o activitate la alta. Când încep activitatea cea nouă, arareori sunt pasionaţi şi plini de tragere de inimă; nu au mintea acolo, cum se spune, iar o vreme, mai degrabă se joacă decât se ocupă cu seriozitate de treabă. Obiceiul de a tândăli şi cel al muncii indolente, de mântuială, dobândit natural – sau mai degrabă, în mod necesar – de către oamenii de la ţară care sunt obligaţi să-şi schimbe la jumătate de oră activitatea şi uneltele şi să se ocupe, cu propriile mâini, de douăzeci de lucruri diferite de-a lungul unei zile, aproape în fiecare zi a vieţii lor, îi face aproape întotdeauna să devină silnici şi leneşi, incapabili să se dedice cu hotărâre chiar şi necesităţilor celor mai presante. De aceea, indiferent de deficienţele în materie de dexteritate, singură, această cauză trebuie că reduce considerabil cantitatea de muncă pe care sunt capabili să o efectueze.

În al treilea şi cel din urmă rând, toată lumea trebuie să realizeze că munca este mult uşurată şi redusă prin folosirea unor maşinării adecvate. Nu e nevoie să dau exemple. Mă voi mulţumi să precizez deci că inventarea tuturor acelor maşini care uşurează şi reduc atât de mult munca pare să se fi datorat, la origini, tot diviziunii muncii. Este mult mai probabil ca oamenii să descopere modalităţi mai uşoare şi mai la îndemână de a obţine un obiect atunci când întreaga atenţie a minţii lor se îndreaptă spre acel obiect – decât atunci când este

disipată într-o grămadă de direcții. Dar, ca o consecință a diviziunii muncii, atenția întreagă a unui om ajunge să se direcționeze în mod natural spre un obiect foarte simplu. Astfel, e normal să ne așteptăm ca vreunul dintre oamenii angajați într-o activitate particulară să găsească rapid metode mai ușoare și mai la îndemână de a realiza respectiva activitate, dacă natura acesteia permite astfel de îmbunătățiri. O mare parte a mașinăriilor folosite în manufacturile unde munca este subdivizată la maximum au fost, la origini, o invenție a unor muncitori obișnuiți care, fiind ei înșiși angajați în realizarea unei operațiuni foarte simple, și-au direcționat în mod natural toate gândurile spre găsirea metodelor celor mai ușoare și la îndemână de realizare a acesteia. Celor care sunt obișnuiți cu vizitarea acestui gen de manufacturi trebuie că li s-au arătat adesea mașinării foarte frumoase, care au fost invenții ale unui muncitor sau ale altuia, pentru a-și ușura și grăbi realizarea părții sale de muncă. La primele motoare cu ardere (acesta fiind primul nume al actualelor motoare pe aburi), un băiat era angajat ca, în permanență, să deschidă și să închidă, alternativ, valva de comunicare dintre boiler și cilindru, în funcție de cum cobora sau urca pistonul. Unul dintre acești băieți, care prefera să se joace cu tovarășii săi, a observat că, dacă lega o sfoară de mânerul valvei de deschidere de o altă parte a mașinăriei, valva se deschidea și se închidea fără ajutorul său, lăsându-i libertatea de a se distra cu colegii. Una dintre cele mai mari îmbunătățiri care au fost aduse acestei mașinării, de la inventarea sa, a fost descoperirea aceasta realizată de un băiat care voia să muncească mai puțin.

Fără îndoială, nu toate îmbunătățirile mașinăriilor au fost invenția celor care au avut prilejul să le utilizeze. Multe îmbunătățiri au fost realizate datorită ingeniozității celor care le-au făurit, care le-au făcut să devină obiectul unui comerț anume,

iar altele, datorită acelora numiți filozofi sau oameni ai speculației, a căror treabă nu este aceea de a face ceva, ci mai degrabă aceea de a observa totul şi, pe această bază, de a fi capabili, uneori, de a îmbina laolaltă puterile celor mai diferite şi îndepărtate obiecte ale progresului societății; filozofia sau speculația devine, ca orice altă meserie, principala sau singura profesie sau ocupație a unei anumite clase de cetățeni. Ca orice altă meserie, şi aceasta este subdivizată într-un mare număr de ramuri diferite, fiecare dintre ele oferind o ocupație unui anumit grup sau unei anumite clase de filozofi, iar această subdiviziune a muncii din filozofie, ca şi în alte afaceri, duce la îmbunătățirea abilităților şi la economisirea timpului. Fiecare individ devine mai specializat în ramura sa proprie; per total, se munceşte mai mult, iar cantitatea de ştiință creşte în consecință.

Acea bunăstare universală care se întinde până la păturile cele mai sărace de oameni este ocazionată, în societățile bine guvernate, de teribila multiplicare a producției din toate domeniile, ca o consecință a diviziunii muncii. Fiecare muncitor are o cantitate mai mare de produse ale muncii sale care-i prisoseşte şi oricare alt muncitor aflat în exact aceeaşi situație, va putea să dea la schimb o mare cantitate din bunurile sale contra unei mari cantități din bunurile celuilalt sau, ceea ce înseamnă acelaşi lucru, contra prețului unei mari cantități din bunurile celuilalt. El îi oferă celuilalt, din abundență, ceea ce acesta are nevoie, iar acesta din urmă îi furnizează celui dintâi pe deplin ce are nevoie; belşugul se infiltrează în toate păturile sociale.

Să observăm condițiile de trai ale celui mai obişnuit meseriaş sau zilier dintr-o societate civilizată şi înfloritoare şi vom realiza că numărul de oameni din a căror muncă doar o parte – şi încă una mică – a fost folosită pentru procurarea acestor

mijloace de trai ale respectivului muncitor depăşeşte orice calcul. De exemplu, haina de lână care-l acoperă pe muncitor, oricât de grosolană şi nefinisată ar părea, este produsul muncii conjugate a unei multitudini de muncitori. Ciobanul, cel care sortează lâna, cel care piaptănă sau cardează lâna, vopsitorul, scărmănătorul, torcătorul, ţesătorul, piuarul, croitorul – şi mulţi alţii trebuie să-şi combine măiestria pentru a duce la bun sfârşit acest produs casnic. Câţi comercianţi şi cărăuşi au mai fost implicaţi, pe lângă ei, pentru a transporta materialele de la unii dintre meseriaşii de mai sus la ceilalţi, care adesea trăiesc în colţuri îndepărtate ale ţării? Cât comerţ şi, în special, câtă navigaţie, câţi constructori de nave, marinari, producători de pânze de navigat, de frânghii marinăreşti trebuie să fi fost angajaţi pentru a aduce laolaltă diferitele chimicale folosite de vopsitor, care sunt adesea aduse din cele mai îndepărtate colţuri ale lumii? Ce varietate a muncii e necesară pentru a produce uneltele celui mai obişnuit dintre aceşti muncitori! Ca să nu mai vorbim despre complicatele maşinării precum vaporul, moara de apă a piuarului sau chiar despre războiul de ţesut – şi să luăm în considerare doar varietatea muncii necesare pentru a realiza cea mai simplă unealtă, şi anume foarfecele de tăiat lâna oii, folosit de păcurar. Minerul, cel care construieşte cuptorul în care este topit minereul, tăietorul de lemne, cel care produce cărbunele care va alimenta topitoria, cărămidarul, zidarul, muncitorul care stă la gura furnalului, cel care construieşte mori, forjorul, fierarul – toţi trebuie să-şi îmbine măiestria pentru a o produce. Dacă am sta să examinăm în acelaşi fel diferitele părţi ale vestimentaţiei sale sau mobila din casa sa, cămaşa groasă de in pe care o poartă pe piele, pantofii care-i acoperă picioarele, patul în care doarme şi toate părţile care-l alcătuiesc, soba de bucătărie pe care-şi prepară conservele, cărbunii pe care-i foloseşte în acest scop, scoşi din adân-

cul pământului şi aduşi la el acasă, poate, după o lungă călătorie peste mări şi ţări, toate celelalte ustensile din bucătăria sa, tacâmurile de pe masa sa, cuţitele şi furculiţele, farfuriile de lut sau de cositor de pe care serveşte sau împarte mâncarea, diferitele mâini folosite la pregătirea pâinii şi berii sale, geamul de sticlă care lasă să intre căldura şi lumina şi ţine departe vântul şi ploaia – şi toate cunoştinţele şi meşteşugul necesare pentru realizarea acestei minunate şi fericite invenţii fără de care aceste părţi nordice ale lumii abia de şi-ar permite o locuire confortabilă, împreună cu toate uneltele diferiţilor muncitori folosiţi la producerea acestor bunuri diferite – dacă am examina, spuneam, toate aceste lucruri şi ne-am gândi ce varietă este munca folosită pentru fiecare dintre ele, ar trebui să realizăm că, fără asistenţa şi cooperarea a mii de oameni, cea mai obişnuită persoană dintr-o ţară civilizată n-ar putea obţine nici cele mai uşoare şi simple mijloace de trai, aşa cum în mod fals ni le imaginăm noi că ar fi simple. Evident, prin comparaţie cu cel mai extravagant lux al celor mai importanţi, obiectele necesare traiului său fără îndoială că par extrem de simple şi uşoare; şi, totuşi, e posibil să fie adevărat că nevoile unui prinţ european nu le depăşesc pe cele ale unui ţăran vrednic şi cumpătat, de vreme ce nevoile acestuia din urmă le depăşesc pe cele ale unui rege african, stăpân absolut asupra vieţii şi libertăţii a 10.000 de sclavi goi.

2 Despre principiul care generează diviziunea muncii

Diviziunea muncii, din care decurg atâtea avantaje, nu a fost, la origini, rezultatul înțelepciunii omului, care are în vedere și în intenție acea bogăție generală pe care o provoacă aceasta. Totuși, ea este consecința, deși teribil de lentă și gradată, a unei anumite înclinații a naturii umane, care nu a avut în vedere o utilitate atât de extinsă; înclinația de a face troc, de a schimba un lucru pe un altul. Dar nu ține de subiectul nostru actual de analiză dacă această înclinație este unul dintre principiile originale ale naturii umane, despre care nu mai poate fi adăugat nimic, sau dacă – oarecum mai probabil – aceasta ar fi consecința necesară a facultăților de gândire și vorbire. Ea e comună tuturor oamenilor și nu se întâlnește deloc la alte animale, care par să nu știe nici de aceasta, nici de vreun alt fel de contract. Doi ogari care fugăresc aceeași pradă dau impresia că ar acționa într-un mod oarecum concertat. Fiecare o împinge spre celălalt sau se avântă să o intercepteze atunci când tovarășul său pare să o alunge spre el. Totuși, acesta nu e efectul niciunui contract, ci doar concurența accidentală a pasionării amândurora față de același obiect, în același timp. Nimeni n-a văzut vreodată vreun câine care să facă un schimb corect și deliberat cu un alt câine, între osul său și un altul. Nimeni n-a văzut ca vreun animal să-i semnalizeze altuia, prin gesturi și strigăte naturale, ăsta e al meu, ăla e al tău, sunt dispus să ți-l dau pe ăsta contra ăluia. Când un animal vrea să obțină ceva, fie de la un om, fie de la un alt animal, nu are niciun alt mijloc de convingere decât să câștige favorurile celui ale cărui servicii le reclamă. Un cățeluș se gudură pe lângă mama sa, iar un spaniel se străduiește, printr-o mie de moduri, să atragă atenția stăpânului său aflat la masă, dacă dorește să fie hrănit de acesta.

Omul obișnuiește să folosească aceleași tertipuri cu semenii săi, iar atunci când nu are alte mijloacele de a-i face să acționeze conform cu înclinațiile sale, se va strădui, prin intermediul unei atenții servile și false, să le obțină bunăvoința. Totuși, nu are timp să facă asta de câte ori are nevoie. În societățile civilizate, el are nevoie permanent de cooperare și asistență din partea unei multitudini de oameni; întreaga sa viață nu i-ar ajunge pentru a câștiga prietenia măcar a unora dintre aceștia. La aproape toate rasele de animale, fiecare individ, când se apropie de maturitate, este total independent, iar în starea sa naturală, nu are nevoie de asistență din partea niciunei alte ființe vii. Dar omul are aproape constant nevoie de ajutor din partea semenilor săi – și ar aștepta-o în van, dacă s-ar baza doar pe bunăvoința acestora. Ar fi mult mai probabil să aibă succes dacă ar putea îndrepta iubirea lor de sine în favoarea sa și dacă le-ar putea arăta că e în propriul lor interes să facă pentru el ceea ce el își dorește. Oricine se apucă să se târguiască cu un altul, pe orice temă, practic îi propune exact acest lucru. Dă-mi ce vreau și o să-ți dau și eu ce vrei, este de fapt înțelesul acestei oferte – aceasta este maniera în care obținem de la ceilalți cea mai mare parte a bunurilor de care avem nevoie. Nu ne așteptăm să primim bucatele pentru cină prin bunăvoința măcelarului, a berarului sau a brutarului, ci datorită faptului că ei își urmăresc propriile interese. Nu ne adresăm umanității din ei, ci iubirii lor de sine – și nu le vorbim niciodată despre nevoile noastre, ci despre avantajele lor. Numai cerșetorii aleg să depindă în cea mai mare parte de bunăvoința concetățenilor lor. Dar nici măcar cerșetorul nu depinde în întregime de aceasta. Caritatea oamenilor bine situați îi furnizează, într-adevăr, toate lucrurile de pe urma cărora subzistă. Dar, cu toate că acest principiu îi furnizează toate lucrurile care îi sunt necesare în viață, nu i le oferă și nici n-ar putea să i le ofere exact atunci când are nevoie de ele. Cea mai mare parte a lucrurilor de care are nevoie ocazional îi sunt furnizate exact ca tuturor celorlalți oameni, prin înțelegere, prin troc sau prin cumpărare. Cu banii primiți de la un om își cumpără mâncare. Hainele vechi pe care i le aruncă un altul le schimbă contra altor haine,

mai potrivite cu starea sa – sau le schimbă contra locuinței, alimentelor sau chiar banilor, cu care își poate cumpăra fie mâncare, haine sau un acoperiș deasupra capului, când are nevoie.

Aşa se face că, prin acorduri, schimb sau cumpărare, obținem unul de la celălalt cea mai mare parte a bunurilor reciproc necesare – iar această predispoziție către relaționare este cea care a dus, la origini, la diviziunea muncii. Într-un trib de vânători sau păstori, de exemplu, o persoană anume face arcurile şi săgețile cu o uşurință şi o dexteritate mai mare decât oricare alta. În mod frecvent, el le schimbă, contra vitelor sau a vânatului, cu tovarăşii lui şi descoperă, în cele din urmă, că poate, în felul acesta, să facă rost de mai multe vite sau vânat decât dacă s-ar duce singur pe câmp să le prindă. Prin urmare, privind prin prisma propriului său interes, fabricarea arcurilor şi a săgeților ajunge să fie singura sa afacere, iar el devine un soi de armurier. Un altul excelează în fabricarea de structuri de lemn sau de acoperişuri pentru cabane sau colibe. El s-a obişnuit să le fie, astfel, de folos vecinilor, care îl răsplătesc în acelaşi mod, cu vite şi vânat – până când află că e în interesul său să se dedice în întregime acestei ocupații şi să devină un fel de dulgher de case. În aceeaşi manieră, un al treilea devine fierar sau potcovar; un al patrulea devine cojocar sau tăbăcar de piei – principala îmbrăcăminte a sălbaticilor. Şi, astfel, siguranța că este capabil să schimbe tot ceea ce-i prisoseşte din produsele muncii proprii, lucruri aflate peste necesarul de consum propriu, contra unei părți anume din munca altui om de care poate avea nevoie, îl încurajează pe fiecare om să se dedice unei ocupații particulare, să cultive şi să ducă la perfecțiune orice talent ar avea spre o activitate anume.

Diferența dintre un om sau altul, în ceea ce priveşte talentele naturale, este în realitate mai mică decât ne-am putea

imagina şi însăşi diferitele talente naturale care par să facă diferenţa între oameni de diferite profesii, odată ajunşi la maturitate, sunt, de cele mai multe ori, nu atât cauza, cât efectul diviziunii muncii. Diferenţa dintre caracterele cele mai deosebite – de exemplu, dintre un filosof şi cel mai banal samsar, pare să se tragă nu atât din natura lor, cât din obiceiurile, tipicurile şi educaţia lor. Când au venit pe lume, până în primii şase sau opt ani ai existenţei lor, erau, probabil, foarte asemănători, şi nici părinţii lor, nici colegii lor de joacă nu ar fi putut percepe vreo diferenţă remarcabilă între ei. Cam pe la vârsta aceasta, ajung să fie angrenaţi în ocupaţii foarte diferite. Diferenţa de talente ajunge, atunci, să fie remarcată, crescând foarte lent, până când vanitatea filosofului e dispusă să recunoască faptul că nu există prea mari asemănări. Dar, fără înclinaţia de a face schimb în natură sau de a face troc, fiecare om ar trebui să-şi procure el însuşi cele necesare traiului şi confortului pe care şi le doreşte. Toţi ar avea de îndeplinit aceleaşi sarcini, de făcut aceleaşi lucruri şi n-ar fi putut exista ocupaţii diferite care să dea ocazia unei aşa mari diversităţi de talente.

Iar după cum această dispoziţie este cea care duce la diferenţierea, atât de uşor de remarcat la oamenii de profesii diferite, tot ea este care reuşeşte să facă această diferenţă utilă. Multe rase de animale, cunoscute ca fiind din aceeaşi specie, reuşesc să derive din natură o multitudine mult mai remarcabilă de aptitudini decât întâlnim la oameni, înainte ca asupra lor să-şi pună amprenta obiceiurile dobândite şi educaţia. Prin natura sa, un filosof nu e nici măcar pe jumătate diferit de un samsar, în ceea ce priveşte geniul şi dispoziţia sa nativă, pe cât este de diferit un câine Mastiff de un ogar, sau un ogar de un cocker spaniel – sau acesta din urmă faţă de un ciobănesc. Totuşi, aceste rase diferite de animale, deşi considerate a fi de aceeaşi specie, îşi sunt prea puţin de folos unele altora. Forţa

unui câine Mastiff nu este nici pe departe egalată de rapiditatea ogarului, de perspicacitatea cockerului sau de docilitatea ciobănescului. Efectele acestor înclinații și talente, în lipsa puterii sau a dispoziției pentru troc sau schimb, nu pot fi adunate într-un fond comun și nu contribuie sub nicio formă la un trai mai bun și mai confortabil, la speciile respective. Fiecare animal este încă forțat să aibă singur grijă de sine, să se apere singur, separat și independent; el nu obține niciun fel de avantaj din diversitatea de aptitudini cu care natura i-a înzestrat pe semenii săi. Din contră, la oameni, cele mai diferite aptitudini se sprijină unele pe celelalte; iar diferitele produse ale înzestrărilor lor diferite, prin simpla predispoziție pentru schimb în natură al bunurilor sau pentru troc, sunt aduse, astfel, într-un depozit comun, din care fiecare om poate să cumpere, atunci când are nevoie, orice parte din produsul aptitudinilor altei persoane.

3 Despre cum diviziunea muncii este limitată de mărimea pieței

Așa cum puterea schimbului este cea care duce la diviziunea muncii, măsura acestei diviziuni trebuie întotdeauna să fie limitată de măsura acestei puteri – sau, cu alte cuvinte, de limitele pieței. Când piața este foarte mică, nimeni nu se poate simți încurajat să se dedice în totalitate unei singure ocupații, în lipsa puterii de a schimba, din produsele muncii sale, ceea ce-i prisosește, după consumul propriu, pe o parte similară din produsele muncii altor oameni, atunci când are nevoie de acestea.

Există unele tipuri de activități, chiar mărunte, care nu pot fi realizate decât în marile orașe. Un portar, de exemplu, nu-și poate găsi de lucru sau mijloace de subzistență în alt loc decât într-un mare oraș. Un sat este mult prea mic pentru el – și chiar și un târg obișnuit e prea mic pentru a-i permite să fie angajat permanent. În casele răzlețe și satele mărunte răspândite într-o țară atât de nepopulată ca ținuturile înalte ale Scoției, fiecare fermier trebuie să fie și măcelar, și brutar, și berar pentru propria sa familie. În astfel de situații, cu greu ne-am putea aștepta să găsim vreun fierar, vreun dulgher sau vreun zidar la mai puțin de 30 de kilometri distanță unul de altul. Familiile risipite care trăiesc la 10-15 kilometri distanță una de alta trebuie să învețe să efectueze, fiecare din ele, un mare număr de activități pentru care, în ținuturi ceva mai populate, ar trebui doar să solicite asistența unui meșteșugar. Meseriașii de la țară sunt aproape întotdeauna obligați să se ocupe de toate activitățile diferite care au ca afinitate, una față

de cealaltă, doar faptul că folosesc aceleaşi materiale. Un dulgher de la țară se ocupă de toate activitățile legate de lemn, un fierar de la țară, de orice lucru făcut din fier. Cel dintâi nu e doar un dulgher: el e şi tâmplar, face şi mobilă, ba chiar şi sculptează lemnul, face roți, pluguri de lemn, care sau căruțe.

Activitățile în care se implică cel din urmă sunt încă şi mai variate. E imposibil ca, în părțile cele mai îndepărtate din podişurile Scoției, să existe ca domeniu de activitate distinct făurirea de cuie. Un astfel de meseriaş ar face trei sute de mii de cuie pe an, la o rată de o mie de cuie pe zi, în 300 de zile. Dar, în situația de mai sus, îi va fi imposibil să vândă 1.000 de cuie, adică munca de o zi dintr-un an. Însă, odată cu transportul pe apă, se deschide o piață ceva mai mare pentru orice producție, de orice fel, decât piața pe care o presupunea, singur, transportul pe uscat – aşa încât, de-a lungul coastelor litorale şi pe malurile râurilor navigabile, a început să se subdividă şi să se îmbunătăţească producția de toate felurile, iar de multe ori, a trecut o grămadă de timp până ce aceste îmbunătățiri să se extindă şi în interiorul continentului.

Un vagon pe osie lată, condus de două persoane şi tras de opt cai, transportă, în şase săptămâni, în câteva drumuri între Londra şi Edinburgh, aproape patru tone de marfă. În acelaşi interval de timp, un vas condus de şase până la opt persoane transportă, între portul din Londra şi cel din Leitz, două sute de tone de marfă, în drumuri dus-întors. Deci, datorită transportului pe apă, şase sau opt persoane pot purta încoace şi-ncolo aceeaşi cantitate de bunuri, între Londra şi Edinburgh, pe care o pot transporta 50 de vagoane cu osie lată, de care se ocupă 100 de oameni şi trase de 400 de cai. Astfel, peste valoarea celor 200 de tone de marfă, transportate terestru în cel mai ieftin mod, de la Londra la Edinburgh, trebuie adăugată valoarea întreținerii a o sută de oameni pe timp de trei săptămâni,

dar şi a patru sute de cai şi a 50 de vagoane – iar peste acestea, se adaugă şi uzura acestora din urmă, care costă aproape la fel de mult ca întreținerea lor. Pe când, pentru aceeaşi cantitate de bunuri transportate pe apă, nu se mai adaugă decât costul întreținerii a şase sau opt oameni şi uzura unui vas care poate transporta 200 de tone, plus valoarea unui risc crescut, adică diferența de asigurare dintre transportul pe uscat şi cel pe apă. Când între aceste două locuri nu exista o altă cale de comunicare decât cea terestră, iar bunurile nu puteau fi transportate dintr-un loc într-altul, cu excepția acelor produse a căror valoare le depăşeşte, proporțional, greutatea, nu se putea realiza transportul decât al unei mici părți din comerțul care există în prezent între ele; în consecință, acest lucru nu încuraja decât într-o mică măsură producția de care, acum, beneficiază reciproc ambele zone. Între părțile lumii aflate la distanță nu se poate realiza comerț aproape deloc – sau deloc. Care sunt bunurile acelea care ar putea suporta costurile suplimentare datorate transportului pe uscat dintre Londra şi Calcutta? Or, dacă ar fi atât de prețioase încât să suporte aceste cheltuieli, care ar fi siguranța transportării lor pe teritoriul atâtor națiuni barbare? Între aceste două oraşe se desfăşoară un comerț considerabil şi, prin aceea că-şi oferă o piață una celeilalte, îşi încurajează reciproc, într-o mare măsură, producția.

Şi deci, date fiind aceste avantaje ale transportului pe apă, este natural ca primele îmbunătățiri ale muncii şi industriei să se producă acolo unde acest avantaj duce la deschiderea unei întregi piețe mondiale pentru produsele oricărei munci; şi este natural ca îmbunătățirile să se extindă înspre interiorul teritoriului. Zonele din interiorul țării ar putea ca multă vreme să nu aibă o piață pe care să scoată cea mai mare parte a produselor lor, alta decât cea din zonele din jur şi care le separă de zonele litorale şi cele din jurul marilor râuri navigabile. De

aceea, mărimea pieței trebuie că a fost, o lungă perioadă, corelată cu bogăția şi cu mărimea populației unei țări; în consecință, dezvoltarea ei trebuie că a urmat, întotdeauna, progresului țării. În coloniile Americii de Nord, plantațiile s-au situat întotdeauna de-a lungul zonelor de coastă sau al malurilor râurilor navigabile şi cu greu s-au întins la distanțe considerabile de acestea.

Națiunile care, conform istoriei acreditate, par să fi fost primele civilizate sunt cele care au trăit de-a lungul coastelor Mediteranei. Această mare, de departe cea mai extinsă mare interioară cunoscută de noi, pentru că nu are maree – şi, deci, nici valuri, exceptându-le pe cele cauzate de vânt –, a fost, prin calmul suprafeței sale, ca şi prin multitudinea de insule şi prin faptul că țărmurile vecine erau situate relativ aproape, extrem de favorabilă începuturilor navigării, pe vremea când oamenilor, necunoscând încă busola, le era teamă să părăsească din ochi țărmul şi să se abandoneze valurilor clocotitoare ale oceanului, dată fiind lipsa de perfecțiune a artei construirii de nave. Să treci de Stâlpii lui Hercule, adică să navighezi dincolo de strâmtoarea Gibraltar, a fost considerată pentru multă vreme, în lumea antică, cea mai minunată şi periculoasă aventură de navigație. A trecut mult până ce fenicienii şi cartaginezii, cei mai încercați navigatori şi constructori de nave din cele mai vechi timpuri, să încerce acest lucru – şi, o lungă perioadă, au fost singurii care au făcut această încercare.

Dintre toate țările de pe coastele Mării Mediteraneene, Egiptul pare să fi fost prima în care atât agricultura, cât şi producția de bunuri manufacturate au fost dezvoltate şi îmbunătățite într-o măsură considerabilă. Egiptul Superior se întindea până la câteva mile nord de Nil, iar în Egiptul Inferior, acest mare râu se desparte în multe canale care, cu ceva meşteşug, se pare că au permis transportul pe apă, nu doar între

marile oraşe, ci şi între satele mai importante şi chiar între multe dintre fermele din ţară, aproape în acelaşi fel în care Rinul şi râul Maese funcţionează, în prezent, în Olanda. Măsura dezvoltării acestei navigări interioare, precum şi uşurinţa cu care se desfăşura au reprezentat, probabil, una dintre cauzele principale ale dezvoltării iniţiale a Egiptului.

Progresele din agricultură şi din producţia de bunuri par, de asemenea, să fi fost destul de vechi în provinciile din Bengal, din Indiile Orientale şi în câteva din provinciile de est ale Chinei – deşi vechimea acestor îmbunătăţiri nu este autentificată de nicio istoriografie din această parte a lumii, în a cărei autoritate să ne putem încrede. În Bengal, Gangele şi câteva alte mari râuri formează un mare număr de canale navigabile, cam în acelaşi mod în care Nilul împarte Egiptul. Şi în provinciile estice ale Chinei, câteva mari râuri formează, cu diferiţii lor afluenţi, o multitudine de canale care, comunicând unele cu altele, permit o navigaţie interioară cu mult mai extinsă decât cea de pe Nil sau de pe Gange, sau, poate, mai extinsă decât cea de pe ambele râuri laolaltă. Este remarcabil că nici vechii egipteni, nici indienii, nici chinezii nu au încurajat comerţul cu străinătatea; toţi par să-şi fi obţinut marea bogăţie de pe urma navigaţiei interioare.

Toate părţile din interiorul continentului african şi toate părţile Asiei care se află considerabil mai la nord de Marea Neagră şi Marea Caspică, Sciţia antică, ţara tătarilor* şi Siberia par să fi rămas, în toate timpurile, în aceeaşi stare barbară şi necivilizată în care le găsim şi în prezent. Marea tătarilor e un ocean îngheţat, care nu permite niciun fel de navigaţie şi, deşi marile râuri ale lumii trec prin acea ţară, ele se află la o prea

* În original, *Tartary*, termen cu ajutorul căruia europenii occidentali desemnau teritoriul din Asia Centrală şi de Nord cuprins între Marea Caspică, Munţii Urali şi Oceanul Pacific, locuit de populaţii mongole şi turcice (n.r.).

mare distanță unele de altele pentru a servi comerțului şi comunicațiilor în cea mai mare parte a sa. În Africa nu se găsesc niciunele dintre aceste mari canale, cum sunt Marea Baltică şi Adriatica, în Europa, ca Mediterana şi Marea Neagră, între Europa şi Asia şi golfurile Arabic, Persic, Indian, al Bengalului sau Siamului, în Asia, pe care să se desfăşoare comerțul maritim înspre părțile interioare ale continentului; iar marile râuri ale Africii se află la o distanță prea mare unele de altele pentru a permite o navigație interioară considerabilă. Pe lângă acestea, comerțul pe care orice națiune îl desfăşoară pe un râu care nu se desparte într-un număr mare de afluenți sau canale şi care curge şi pe un alt teritoriu înainte de a ajunge la o mare nu poate fi destul de considerabil, deoarece se află în puterea națiunii care posedă celălalt teritoriu să obstrucționeze comunicațiile dintre țara aflată în amonte şi mare. Navigația pe Dunăre nu le e de prea mare folos diferitelor state din Bavaria, Austria şi Ungaria, față de cum ar fi dacă oricare dintre ele ar poseda în întregime cursul râului, până la vărsarea sa în Marea Neagră.

4 Despre originea și întrebuințarea banilor

După ce diviziunea muncii s-a instaurat pe deplin, produsele muncii unui singur individ au ajuns să acopere doar o mică parte a nevoilor acestuia. El își făcea rost de majoritatea lucrurilor de care avea nevoie schimbând surplusul din produsele muncii sale, adică ceea ce-i prisosea consumului propriu, pe alte părți din produsele muncii altora, atunci când avea nevoie de ele. Fiecare dintre noi trăiește prin intermediul schimbului – sau devine, într-o oarecare măsură, un negustor –, iar societatea ajunge și ea, realmente, o societate a schimburilor comerciale.

Dar pe când diviziunea muncii abia începuse, această putere a schimbului trebuie că se bloca şi se încurca adesea în propriile-i operaţiuni. Să luăm cazul unei persoane care are dintr-un bun mai mult decât are nevoie ea însăşi – în vreme ce alta nu are destul din acelaşi bun. În consecință, cea dintâi va fi bucuroasă să scape de ce-i prisoseşte, pe când cea din urmă va dori să cumpere acest surplus. Totuşi, între cele două persoane nu se poate realiza niciun schimb dacă, din întâmplare, cea din urmă se întâmplă să nu aibă nimic din ce are nevoie cea dintâi. Măcelarul are, în măcelăria sa, mai multă carne decât poate consuma el însuşi, iar berarul sau brutarul ar fi dispuşi, fiecare, să cumpere o parte din carne. Dar ei nu au nimic de oferit la schimb, cu excepția produselor negoțului propriu, iar măcelarul deja are berea şi pâinea de care are nevoie imediat. În acest caz, între ei nu se poate realiza niciun schimb. El nu poate fi negustor, ei nu pot fi muşterii; fiecare

dintre ei îi este foarte puțin de folos celuilalt. Pentru a evita inconvenientele acestei situații, odată cu diviziunea muncii, omul cumpătat, indiferent din ce vremuri, trebuia să încerce în mod firesc să-şi gestioneze afacerile de aşa manieră încât să aibă aproape, în orice moment, pe lângă produsul negoțului propriu, o anumită cantitate dintr-un bun sau altul – cele pe care-şi va fi imaginat că puțini le vor refuza în schimbul a ceea ce produce el. Este probabil ca multe bunuri să fi fost considerate astfel şi folosite, de-a lungul timpului, în acest scop. În epoci mai puțin sofisticate, vitele, se spune, au fost folosite în mod obişnuit ca instrument de schimb – şi chiar dacă vor fi fost un instrument teribil de neconvenabil, în vremurile de demult, lucrurile erau adesea evaluate în funcție de numărul de vite plătit în schimbul lor. Homer spunea că armura lui Diomede costase doar nouă boi, dar cea a lui Glaucos costase 100 de boi. Se spune că în Abisinia, sarea era instrumentul comun de schimb; în unele zone de litoral ale Indiei, un tip de cochilii; codul uscat în Terra Nova, tutunul în Virginia, zahărul în unele colonii ale Indiilor de Vest; în alte țări, pieile de animale sau pieile tăbăcite – iar în zilele noastre, există în Scoția un sat unde, mi s-a spus, nu e neobişnuit ca o femeie să ia cu ea cuie în loc de bani, când se duce la brutărie sau la berărie. În toate țările, totuşi, oamenii par să fi fost convinşi să prefere, în acest scop, din motive inevitabile, metalele oricăror alte bunuri. Metalele nu doar că pot fi păstrate cu cea mai mică pierdere, față de toate celelalte bunuri, dar cu greu poate fi găsit ceva mai puțin perisabil; în plus, ele pot fi şi divizate, fără pierderi, în orice număr de părți, pentru ca, mai apoi, întregul să fie cu uşurință reunificat, prin topire – calitate pe care nu o are niciun alt bun durabil şi care, mai mult decât orice altă calitate a lor, le face potrivite pentru a fi utilizate ca instrumente de comerț şi ca formă de circulație a bunurilor.

Omul care voia să cumpere sare, de exemplu, şi n-avea nimic altceva de dat la schimb decât vite, probabil că era obligat să cumpere sare de valoarea unui bou întreg – sau, în alte vremuri, de valoarea unei oi. Rar se întâmpla să poată cumpăra mai puțin de atât, pentru că rareori ce avea el de oferit putea fi divizat fără pierderi – iar dacă şi-ar fi propus să cumpere mai mult, era obligat să cumpere o cantitate dublă sau triplă, adică de valoarea a doi sau chiar trei boi sau oi. Dacă, din contră, în locul unei oi sau al unui bou, ar fi avut de dat la schimb metale, ar fi putut cu uşurință să porționeze o cantitate de metal precisă în schimbul cantității de sare de care avea nevoie la acel moment.

În acest scop, diferite țări au folosit felurite metale. Fierul a fost instrumentul obişnuit de comerț în Sparta antică, cuprul, în Roma antică, iar aurul şi argintul au fost folosite de toate națiunile bogate şi orientate spre negoț.

La începuturi, se pare că metalele au fost folosite în acest scop sub forma unor bare rudimentare, nemarcate sau fără vreo valoare imprimată. Astfel, Plinius ne spune (Plinius, *Historia Naturalis*, vol. 33, cap. 3), citându-l pe Timeus, un istoric al lumii antice, că, până în vremea lui Servius Tullius*, romanii n-au avut monedă bătută, ci au folosit bare de cupru nemarcate, pentru a cumpăra ce aveau nevoie. Aşa încât acele bare grosolane îndeplineau funcția de monedă de schimb.

Folosirea metalelor în această formă nefinisată a întâmpinat două inconveniente considerabile – mai întâi, problemele legate de cântărire, iar în al doilea rând, cele legate de testarea purității lor. La metalele prețioase, unde o diferență mică de cantitate duce la o diferență mare de valoare, chiar şi acțiunea de a cântări, cu o precizie cât mai mare, necesita măcar nişte

* regele Romei între anii 578-534 î.Hr. (n.r.).

cântare şi balanţe de mare precizie. Cântărirea aurului, în special, este o operaţie de mare fineţe, faţă de celelalte metale, mai puţin nobile, unde, într-adevăr, o eroare măruntă nu produce consecinţe importante – o mai mare acurateţe ar fi, fără îndoială, necesară. Dar noi găsim că e teribil de complicat ca, de fiecare dată când un om sărac are nevoie să vândă sau să cumpere bunuri în valoare de un farthing*, el să fie nevoit să cântărească farthing-ul. Iar operaţiunea de testare a purităţii monedei este încă şi mai dificilă, şi mai plictisitoare – şi, dacă în creuzet nu este topită corect o anumită cantitate de metal, cu dizolvanţii adecvaţi, rezultatul este extrem de nesigur. Totuşi, înainte să apară instituţia monedei bătute, dacă nu treceau prin aceste operaţiuni plictisitoare şi dificile, oamenii erau mereu expuşi celor mai grosolane fraude şi înşelătorii: în locul unei livre de argint sau cupru pur, puteau primi, la schimb pentru bunurile lor, un amestec contrafăcut din metale comune şi lipsite de valoare, dar care, cel puţin la suprafaţă, erau făcute să semene cu metalele respective. Pentru a împiedica aceste abuzuri, a uşura schimburile şi, deci, pentru a încuraja producţia şi comerţul de tot felul, s-a găsit că este necesar, în toate ţările care avansau pe calea progresului, să se ştanţeze o marcă publică pe diferite cantităţi din anumite metale, cele folosite în fiecare ţară în mod obişnuit pentru cumpărarea de bunuri. De aici, şi originea baterii de monedă şi a acelor instituţii publice denumite monetării, instituţii de exact aceeaşi natură cu cea a controlorilor calităţii** stofelor de lână şi ţesăturilor de in şi a celor care aplicau sigiliile de calitate pe stofe.

---

* O subdiviziune a monedei britanice – însemnând, se pare, „patru bucăţi" – în valoare de o pătrime dintr-un penny. A fost introdusă în secolul al XIII-lea şi retrasă la 31 decembrie 1960. Întrucât valorile, în trecut, difereau mult de la un metal la altul şi de la o epocă la alta, pentru a vă face o idee puteţi studia tabelul valorilor în funcţie de metal şi de mărime, pe site-ul http://www.coins-of-uk.co.uk/coins.html (n.t.).

** *Aulnagers*, în original (n.t.).

Subdiviziunile monedelor par să fi exprimat, inițial, greutatea cantității de metal pe care o conțineau. În vremea lui Servius Tullius, primul care a bătut monedă la Roma, asul roman* sau pondo-ul conținea un pfund roman** de cupru de calitate bună. El era divizat, ca livrele Troy de astăzi***, în 12 uncii, fiecare cântărind realmente o uncie de cupru bun. Lira sterlină engleză, în vremea lui Eduard I, conținea o livră****, în greutatea standard a monetăriei regale din Turnul Londrei*****, de argint de cea mai mare puritate cunoscută. Livra standard, conform etaloanelor oficiale, pare că era ceva mai grea decât pfundul roman, dar ceva mai ușoară decât livra Troy. Aceasta din urmă a fost bătută de către monetărie până în secolul al XVII-lea, fiind introdusă de Henric al VIII-lea. Târgul din Troyes, din zona Champaign, era, la vremea aceea, frecventat de toate națiunile Europei, iar greutățile și măsurile unei piețe atât de faimoase erau, în general, cunoscute și respectate. Lira scoțiană a conținut, din vremea lui Alexandru I până la Robert Bruce, o livră de argint de aceeași greutate și puritate ca lira sterlină britanică. Bănuții [penny] englezi, francezi și scoțieni au conținut, cu toții, la origini, cu adevărat greutatea în argint a unui penny******, adică a douăzecea parte a unei uncii și a două sute patruzecea parte dintr-o livră. Și șilingul pare să fie fost, la origini, subdiviziunea unei greutăți.

---

* Monedă, inițial de bronz, ulterior de cupru, folosită în timpul Republicii Romane, cu diviziunile *bes* (2/3), *semis* (1/2), *quincux* (5/12), *triens* (1/3), *quadrans* (1/4), *sextans* (1/6), *uncia* (1/12) – și cu multiplii *dupondius* (2 ași), *sestertius* (2,5 ași), *tressis* (3), *quniquessis* (5) și *denarius* (10) (n.t.).

** Aproximativ 327,168 grame (n.r.).

*** Uncia Troy cântărea 31,1034768 de grame, pe când uncia Avoirdupois, cea care este folosită astăzi cu numele de „uncie", cântărește doar 28,349523125 de grame. Curios lucru, 12 uncii Troy alcătuiau o livră Troy, iar 16 uncii Avoirdupois alcătuiau o livră Avoirdupois, adică aceasta din urmă era mai grea decît cea dintâi (n.t.).

**** Aproximativ 0,453 de kilograme (n.r.).

***** Așa-numita *Tower weight* (n.t.).

****** Penny-ul este numele atât al monedei, cât și al unității de măsură (n.t.).

„Dacă grâul costă 12 şilingi sfertul*", spunea un vechi regulament din vremea lui Henric al III-lea, „atunci o pâine albă de calitate superioară, în valoare de un farthing, trebuie să cântărească 18 şilingi şi patru pence". Totuşi, proporţia dintre şiling, pe de o parte, şi, de cealaltă parte, penny sau liră, pare să nu fi fost atât de constantă şi uniformă pe cât a fost cea dintre penny şi liră. În timpul primei serii de regi ai Franţei, şilingul francez („sou"-ul) pare să fi conţinut, cu diferite ocazii, 5, 12, 20 sau 40 de penny. La vechii saxoni, şilingul a apărut, la un moment dat, cu valoarea de cinci penny şi nu ar fi cu totul de neimaginat să fi fost la fel de variabil pentru ei ca şi pentru vecinii lor, vechii franci. Pentru francezi, încă din vremea lui Carol cel Mare – iar pentru englezi, de pe vremea lui Wilhelm Cuceritorul –, proporţia dintre liră, şiling şi penny pare să fi fost aceeaşi cu cea din prezent, deşi valoarea fiecăreia dintre monede a diferit, pentru că, în fiecare ţară de pe lumea asta, cred eu, avariţia şi injustiţia prinţilor şi a suveranilor de stat, care au abuzat de încrederea supuşilor lor, au dus la diminuarea treptată a cantităţii reale de metal pe care o conţineau la origini monedele. Asul roman, în ultimii ani ai Republicii, fusese redus la a douăzeci şi patra parte din valoarea sa iniţială – şi, în loc să cântărească o livră, ajunsese la doar jumătate de uncie. Lira englezească şi penny-ul nu cântăresc, în prezent, decât a treia parte din cât erau la origini; lira şi penny-ul scoţian reprezintă a treizeci şi şasea parte din cât erau, iar lira şi penny-ul franţuzesc, doar a şaizeci şi şasea parte din valoarea lor originală. Prin intermediul aceste operaţiuni, prinţii şi suveranii de stat erau, aparent, în stare să-şi plătească datoriile şi să-şi îndeplinească obligaţiile cu o cantitate mai mică de argint decât cea necesară. Dar doar aparent, pentru că şi creditorii lor erau, de

* „Sfertul" acesta este echivalentul a două „stone" (pietre). O „piatră" este echivalentul a 14 livre. Un „sfert" de grâu cântăreşte aproximativ 12,7 kilograme (n.t.).

Subdiviziunile monedelor par să fi exprimat, inițial, greutatea cantității de metal pe care o conțineau. În vremea lui Servius Tullius, primul care a bătut monedă la Roma, asul roman* sau pondo-ul conținea un pfund roman** de cupru de calitate bună. El era divizat, ca livrele Troy de astăzi***, în 12 uncii, fiecare cântărind realmente o uncie de cupru bun. Lira sterlină engleză, în vremea lui Eduard I, conținea o livră****, în greutatea standard a monetăriei regale din Turnul Londrei*****, de argint de cea mai mare puritate cunoscută. Livra standard, conform etaloanelor oficiale, pare că era ceva mai grea decât pfundul roman, dar ceva mai ușoară decât livra Troy. Aceasta din urmă a fost bătută de către monetărie până în secolul al XVII-lea, fiind introdusă de Henric al VIII-lea. Târgul din Troyes, din zona Champaign, era, la vremea aceea, frecventat de toate națiunile Europei, iar greutățile și măsurile unei piețe atât de faimoase erau, în general, cunoscute și respectate. Lira scoțiană a conținut, din vremea lui Alexandru I până la Robert Bruce, o livră de argint de aceeași greutate și puritate ca lira sterlină britanică. Bănuții [penny] englezi, francezi și scoțieni au conținut, cu toții, la origini, cu adevărat greutatea în argint a unui penny******, adică a douăzecea parte a unei uncii și a două sute patruzecea parte dintr-o livră. Și șilingul pare să fie fost, la origini, subdiviziunea unei greutăți.

---

* Monedă, inițial de bronz, ulterior de cupru, folosită în timpul Republicii Romane, cu diviziunile *bes* (2/3), *semis* (1/2), *quincux* (5/12), *triens* (1/3), *quadrans* (1/4), *sextans* (1/6), *uncia* (1/12) – și cu multiplii *dupondius* (2 ași), *sestertius* (2,5 ași), *tressis* (3), *quniquessis* (5) și *denarius* (10) (n.t.).

** Aproximativ 327,168 grame (n.r.).

*** Uncia Troy cântărea 31,1034768 de grame, pe când uncia Avoirdupois, cea care este folosită astăzi cu numele de „uncie", cântărește doar 28,349523125 de grame. Curios lucru, 12 uncii Troy alcătuiau o livră Troy, iar 16 uncii Avoirdupois alcătuiau o livră Avoirdupois, adică aceasta din urmă era mai grea decît cea dintâi (n.t.).

**** Aproximativ 0,453 de kilograme (n.r.).

***** Așa-numita *Tower weight* (n.t.).

****** Penny-ul este numele atât al monedei, cât și al unității de măsură (n.t.).

„Dacă grâul costă 12 şilingi sfertul*", spunea un vechi regulament din vremea lui Henric al III-lea, „atunci o pâine albă de calitate superioară, în valoare de un farthing, trebuie să cântărească 18 şilingi şi patru pence". Totuşi, proporția dintre şiling, pe de o parte, şi, de cealaltă parte, penny sau liră, pare să nu fi fost atât de constantă şi uniformă pe cât a fost cea dintre penny şi liră. În timpul primei serii de regi ai Franței, şilingul francez („sou"-ul) pare să fi conținut, cu diferite ocazii, 5, 12, 20 sau 40 de penny. La vechii saxoni, şilingul a apărut, la un moment dat, cu valoarea de cinci penny şi nu ar fi cu totul de neimaginat să fi fost la fel de variabil pentru ei ca şi pentru vecinii lor, vechii franci. Pentru francezi, încă din vremea lui Carol cel Mare – iar pentru englezi, de pe vremea lui Wilhelm Cuceritorul –, proporția dintre liră, şiling şi penny pare să fi fost aceeaşi cu cea din prezent, deşi valoarea fiecăreia dintre monede a diferit, pentru că, în fiecare țară de pe lumea asta, cred eu, avariția şi injustiția prinților şi a suveranilor de stat, care au abuzat de încrederea supuşilor lor, au dus la diminuarea treptată a cantității reale de metal pe care o conțineau la origini monedele. Asul roman, în ultimii ani ai Republicii, fusese redus la a douăzeci şi patra parte din valoarea sa inițială – şi, în loc să cântărească o livră, ajunsese la doar jumătate de uncie. Lira englezească şi penny-ul nu cântăresc, în prezent, decât a treia parte din cât erau la origini; lira şi penny-ul scoțian reprezintă a treizeci şi şasea parte din cât erau, iar lira şi penny-ul franțuzesc, doar a şaizeci şi şasea parte din valoarea lor originală. Prin intermediul aceste operațiuni, prinții şi suveranii de stat erau, aparent, în stare să-şi plătească datoriile şi să-şi îndeplinească obligațiile cu o cantitate mai mică de argint decât cea necesară. Dar doar aparent, pentru că şi creditorii lor erau, de

* „Sfertul" acesta este echivalentul a două „stone" (pietre). O „piatră" este echivalentul a 14 livre. Un „sfert" de grâu cântăreşte aproximativ 12,7 kilograme (n.t.).

fapt, văduviţi de o parte din ce li se datora. Tuturor celorlalţi debitori ai statului li se acorda acelaşi privilegiu, ei putând plăti cu aceeaşi sumă nominală a monedei noi, devalorizate, ce împrumutaseră în moneda veche.

Astfel, aceste operaţiuni s-au dovedit întotdeauna favorabile debitorului, dar funeste pentru creditor şi, din când în când, au dus la răsturnări mai radicale şi mai universale ale averilor unor oameni decât ar fi produs o calamitate publică foarte serioasă.

Acesta este modul în care au devenit banii, în toate naţiunile civilizate, instrumentul universal de comerţ, prin intermediul căruia erau cumpărate şi vândute bunurile de orice fel – sau schimbate pe alte bunuri.

Nu mă voi apuca să examinez care sunt regulile pe care oamenii le respectă atunci când schimbă nişte bunuri, fie contra banilor, fie pentru alte bunuri. Aceste reguli sunt cele care duc la ceea ce se numeşte valoarea relativă sau valoarea de schimb a bunurilor.

Cuvântul VALOARE, trebuie să observăm, are două înţelesuri diferite: câteodată, exprimă utilitatea unui anume obiect, iar câteodată, puterea de cumpărare a altor bunuri pe care o poartă în sine acel obiect. Prima este „valoarea de utilizare", cealaltă – „valoarea de schimb". Lucrurile care au o mare valoare de utilizare au o mică valoare de schimb – sau deloc. Nimic nu este mai util ca apa – dar cu greu poţi cumpăra ceva la schimb. Din contră, un diamant nu are aproape nicio valoare de utilizare, însă, cu ajutorul lui, se poate cumpăra o cantitate foarte mare de bunuri. Pentru a analiza principiile care reglează valoarea de schimb a bunurilor, mă voi strădui să arăt:

Mai întâi, care este măsura reală a acestei valori de schimb sau în ce constă preţul real al tuturor bunurilor.

Apoi, din ce este compus acest preț real – care sunt diferitele sale componente.

Şi, în final, care sunt acele circumstanțe diferite care duc uneori la creşterea unora dintre aceste componente ale prețului sau chiar a tuturor, iar alteori, la scăderea lor, față de nivelul lor natural sau obişnuit – sau care sunt cauzele care împiedică prețul de piață, adică prețul efectiv al bunurilor, să coincidă cu aşa-zisul preț natural al lor.

Mă voi mai strădui să explic, cât de precis şi clar voi putea, cele trei subiecte în următoarele trei capitole, motiv pentru care voi solicita întreaga răbdare şi atenție a cititorului; răbdarea, pentru a analiza câte un detaliu care, poate, în alte locuri, pare plictisitor fără motiv, iar atenția, pentru a înțelege lucrurile care, şi după explicația completă pe care sunt capabil să o ofer, tot rămân într-o oarecare măsură de neînțeles. Sunt întotdeauna dispus să-mi asum riscul de a fi plictisitor, pentru a mă asigura că sunt elocvent şi, chiar şi după ce mă voi strădui cât voi putea să mă exprim cu claritate, tot e posibil să mai rămână o umbră de îndoială asupra subiectului, prin natura sa, extrem de abstract.

5 Despre prețul real și nominal al bunurilor sau despre prețul lor în muncă și despre prețul lor în bani

Oamenii sunt bogați sau săraci în funcție de cum își permit să se bucure de necesitățile, confortul și distracțiile vieții. Dar, după ce diviziunea muncii a căpătat avânt, doar o mică parte din acestea au mai putut fi asigurate prin munca proprie a unui om. Cea mai mare parte a lor trebuie să și-o derive din munca altor oameni, iar el ajunge să fie bogat sau sărac în funcție de cantitatea aceea de muncă de care poate dispune sau pe care își permite să o cumpere. Deci, valoarea oricărui bun, pentru persoana care-l posedă și care nu intenționează să-l folosească sau să îl consume ea însăși, ci să îl schimbe pe alte bunuri, este egală cu cantitatea de muncă pe care acesta îi permite să o cumpere sau de care poate dispune. De aceea, munca este măsura reală a valorii de schimb a tuturor bunurilor.

Prețul real al oricărui bun, adică atât cât îl costă realmente pe omul care vrea să-l cumpere, este echivalentul efortului pe care-l depune pentru a-l achiziționa. Valoarea pe care o are un lucru pentru un om care l-a obținut, un lucru pe care vrea să-l dea sau să-l schimbe pe altceva este echivalentul efortului de care se va scuti pe sine şi pe care-l va impune altor oameni. Ce este cumpărat cu bani sau contra altor bunuri este, de fapt, cumpărat contra muncă, la fel cum toate celelalte lucruri sunt obținute cu sudoarea frunții. Acei bani sau acele bunuri ne scutesc, într-adevăr, de un efort. Ele conțin în ele valoarea unei anumite cantități de muncă, pe care o dăm la schimb contra a ceva ce se consideră, la acel moment, că ar valora o cantitate

egală de muncă. Prețul inițial al tuturor bunurilor, moneda originară plătită, a fost munca. Nu aurul şi argintul, ci munca a fost cea care putea cumpăra, la origini, toată bogăția lumii, iar valoarea ei, pentru cei care o dețineau şi care voiau să o schimbe pe alte bunuri noi, era egală exact cu cantitatea de muncă pe care îşi permiteau să o cumpere sau de care puteau dispune.

Hobbes spunea că bogăția înseamnă putere. Dar persoana care fie că obține, fie că moşteneşte o mare avere nu obține sau nu moşteneşte neapărat şi puterea politică, fie ea civilă sau militară. Averea îi oferă, poate, mijloacele de a le obține pe ambele, însă simpla posesiune a acelei averi nu i le conferă cu necesitate. Puterea pe care i-o conferă posesiunea imediată şi directă este doar aceea de a cumpăra sau de a dispune de toată munca – sau de toate produsele muncii valabile pe piață, la acel moment. Averea sa este mai mare sau mai mică, direct proporțională cu mărimea puterii ori a cantității de muncă a celorlalți, ori, ceea ce reprezintă acelaşi lucru, a produselor muncii celorlalți, pe care-şi permite să le cumpere sau să le stăpânească. Valoarea de schimb a fiecărui lucru trebuie să fie întotdeauna perfect egală cu măsura puterii pe care i-o conferă posesorului său.

Dar, deşi munca poate fi măsura reală a valorii de schimb a tuturor bunurilor, ea nu este şi lucrul prin care valoarea lor este estimată în mod obişnuit. Adesea este dificil de dedus proporția dintre două cantități diferite de muncă. Timpul petrecut asupra a două tipuri diferite de muncă nu determină, singur, această proporție. Trebuie luate în considerare şi gradele diferite de dificultate a muncii sau de ingeniozitate folosită. Poate că e mai multă muncă într-o oră de trudit din greu, decât în două ore de activități lejere – sau într-o oră de aplecare asupra unei meserii care a necesitat zece ani de ucenicie,

decât într-o lună de muncă, într-o activitate obişnuită şi simplă. Dar nu e deloc uşor de găsit o măsură precisă nici pentru munca grea, nici pentru cea care necesită ingeniozitate. Intr-adevăr, făcând schimburi între produse diferite ale diferitelor tipuri de muncă, pentru ambele produse, de obicei, se realizează o oarecare compensare a lor. Cu toate acestea, ajustările nu se realizează cu ajutorul unei măsurători precise, ci prin intermediul târguielilor şi al negocierilor de pe piaţă, conform unei parităţi grosiere care, deşi nu este absolut precisă, este destul de corectă cât să permită continuarea afacerilor obişnuite.

Pe lângă acestea, fiecare bun este schimbat frecvent pe alte produse şi nu contra muncă – şi, de aceea, comparat cu ele. Prin urmare, este mai natural să le estimăm valoarea de schimb prin cantitatea celuilalt bun, decât prin munca pe care o pot produce.

Cea mai mare parte a oamenilor înţeleg mai uşor ce presupune o cantitate dintr-un bun anume decât o cantitate de muncă. Primul este un obiect palpabil; celălalt, o noţiune abstractă care, deşi poate fi făcută suficient de inteligibilă, nu este chiar atât de naturală şi evidentă.

Dar, atunci când trocul a încetat să mai funcţioneze, iar banii au devenit instrumentul obişnuit de comerţ, fiecare bun în parte a început să fie schimbat mai degrabă contra bani decât contra oricărui alt bun. Măcelarul nu prea îşi duce carnea de vită sau de oaie la brutar sau la berar, pentru a le schimba pe pâine sau pe bere; el le duce la piaţă, unde le schimbă pe bani, iar apoi schimbă banii pe pâine şi pe bere. Cantitatea de bani pe care o primeşte pentru carne reglează, la rândul ei, cantitatea de pâine şi de bere pe care o poate cumpăra ulterior. Pentru el, deci, este mai natural şi mai evident să estimeze valoarea produselor sale printr-o cantitate de

bani, adică bunul pe care le schimbă imediat, decât prin cantitatea de pâine şi bere, adică bunurile pe care le poate schimba doar prin intermediul unui alt bun – aşa că spunem că mai degrabă carnea brutarului valorează trei sau patru pence livra* decât că e în valoare de trei sau patru pâini de o livră sau de trei sau patru sticle de bere. De aceea, se întâmplă că valoarea de schimb a fiecărui bun este estimată mai frecvent într-o cantitate de bani decât fie în cantitatea de muncă, fie în cantitatea oricărui alt bun pe care l-am putea obține la schimb.

Totuşi, aurul şi argintul, ca orice alt bun, au o valoare variabilă; câteodată, sunt mai ieftine, iar câteodată, mai scumpe, câteodată, sunt mai uşor de cumpărat, alteori, mai greu. Cantitatea de muncă pe care o poate cumpăra oricare dintre ele – sau de care poate dispune – ori cantitatea de alte bunuri pe care pot fi schimbate depind întotdeauna de cât de bogate sau sterpe se dovedesc minele cunoscute la vremea la care se realizează schimbul. Descoperirea unor mine bogate în America a redus, în secolul al XVI-lea, valoarea aurului şi a argintului în Europa la aproape o treime din cât fusese anterior. Şi, pe lângă faptul că munca necesară pentru a duce aceste metale din mine, pe piață, costa tot mai puțin, când au fost aduse înspre Europa aceste metale, cu ajutorul lor s-a putut cumpăra sau comanda mai puțină muncă – iar această revoluție în privința valorii lor, deşi e posibil să fi fost cea mai semnificativă, este, fără îndoială, singura despre care istoria dă prea puține detalii. Însă, ca instrumente de cuantificare a cantității, nişte măsuri cum ar fi piciorul, stânjenul marin** şi palma, care variază continuu în cantitate, nu pot reprezenta o măsură precisă a cantității celorlalte bunuri, pentru că un bun

* Ca unitate de măsurare a greutății (n.r.).

** O măsură a adâncimii apei, variabilă în timp, de aproximativ şase picioare (între 1,5 și 1,7 metri) (n.t.).

care are o valoare într-o continuă schimbare nu poate reprezenta niciodată o măsură precisă a valorii altor bunuri. Cantități egale de muncă, indiferent de vremuri şi indiferent de loc, s-ar spune că au valoare egală pentru cel care le prestează. Pentru acestea, el trebuie să renunțe la aceeaşi cantitate din tihna sa, din libertatea şi din fericirea sa, dacă se află într-o stare obişnuită de sănătate, putere şi stare de spirit. Prețul pe care îl plăteşte trebuie să fie mereu acelaşi, oricare ar fi cantitatea de bunuri pe care ar putea-o primi în schimbul acesteia. Bunuri el va putea cumpăra câteodată mai multe, iar câteodată, mai puține, dar cea care variază este valoarea lor, şi nu cea a muncii care reuşeşte să le cumpere. Oriunde şi oricând, cel mai scump lucru este cel pe care-l obții cel mai greu sau cel care te costă cea mai multă muncă, iar cel mai ieftin este obținut cel mai uşor sau contra a cât mai puțină muncă. De aceea, munca în sine, pentru că nu are o valoare schimbătoare, este singurul standard real, final, prin intermediul căruia este estimată şi comparată, oriunde şi oricând, valoarea tuturor bunurilor. Ea reprezintă prețul lor real, pe când banii nu sunt decât prețul lor nominal.

Dar, deşi cantități egale de muncă au o valoare egală pentru cel care o prestează, celui care-l angajează pe acesta câteodată ele îi par să fie de o valoare mai mare, iar alteori, de o mai mică valoare. Aşa încât, câteodată, el plăteşte pentru acea muncă o cantitate mai mare, iar alteori, o cantitate mai mică de bunuri, iar pentru el, prețul muncii pare să varieze exact la fel ca prețul oricăror alte bunuri. În unele situații, munca îi pare scumpă, iar în altele, ieftină. Totuşi, în realitate, bunurile sunt cele care sunt scumpe într-un caz şi ieftine în celălalt.

În acest sens popular, se spune deci că munca – exact la fel ca alte bunuri – are un preț real şi un preț nominal. Se spune că prețul său real este reprezentat de cantitatea de lucruri

necesare traiului şi confortului vieții care sunt plătite pentru ea, pe când prețul său nominal îl reprezintă cantitatea de bani. Muncitorul este sărac sau bogat, este răsplătit corect sau nu, proporțional cu prețul real şi nu cu cel nominal al muncii sale. [...]

6 | Despre părțile care compun prețul bunurilor

În etapa inițială și rudimentară a societății, care precede atât acumularea de stocuri, cât și aproprierea terenurilor, proporția dintre cantitatea diferită de muncă necesară pentru obținerea diferitelor obiecte părea să fie singurul lucru care putea să ofere o regulă privitoare la schimbarea unora contra altora. Dacă la o națiune de vânători, de exemplu, să ucizi un castor te costă de două ori mai multă muncă decât să ucizi un cerb, atunci, un castor ar trebui, în mod normal, să fie schimbat pe doi cerbi – sau să valoreze atât. E normal ca un lucru care este produsul a două ore sau a două zile de muncă să valoreze dublu față de ceva care este produsul unei ore sau al unei zile de muncă.

Dacă un tip de muncă ar fi mai dificil decât altul, ar trebui ca cel mai dificil dintre ele să beneficieze de o recompensare pentru dificultatea suplimentară, iar produsul unei ore de muncă de acest fel ar trebui adesea să fie schimbat pe produsul a două ore de muncă din celălalt fel.

Sau, dacă un tip de muncă necesită un grad neobişnuit de îndemânare sau ingeniozitate, stima pe care oamenii o acordă unui astfel de talent va conferi în mod natural o valoare superioară produsului muncii lor, superioară celei datorate timpului investit în el. Aceste aptitudini pot arareori să fie obținute altfel decât după o lungă străduință, iar valoarea superioară a produselor lor adesea poate să nu fie altceva decât o recompensare rezonabilă pentru timpul şi efortul investite în obținerea lor. În societățile avansate, recompensările de acest gen,

acordate datorită efortului şi abilităţilor superioare implicate, se regăsesc de obicei în salariul plătit pentru munca depusă; probabil că în perioadele de început, mai rudimentare, lucrurile au stat cam în acelaşi fel.

Aşa stând lucrurile, întreg produsul muncii cuiva îi aparţine lucrătorului, iar cantitatea de muncă folosită în mod obişnuit pentru a obţine sau a produce un bun este singurul lucru care poate reglementa cantitatea de muncă necesară pentru a-l cumpăra, poseda sau schimba pe altele.

Dar, de îndată ce unele persoane particulare au început să acumuleze stocuri, cele mai multe dintre acestea au fost folosite, în mod natural, pentru a pune nişte oameni harnici la muncă – oameni pe care aceste persoane îi vor aproviziona cu materiale şi cu mijloace de subzistenţă, pentru a face, apoi, profit din vânzarea muncii lor sau din ceea ce munca lor adaugă la valoarea materialelor folosite. Schimbând produsul finit fie pe bani, fie pe alte bunuri, după plata preţului materialelor şi a salariilor muncitorilor, ceea ce rămâne trebuie să-i revină ca profit antreprenorului respectivei activităţi, care-şi pune la bătaie, în această întreprindere, propriile stocuri. De aceea, valoarea pe care o adaugă muncitorul materialelor folosite se va împărţi în două părţi componente – dintre care una serveşte la plata salariilor, iar alta formează profitul angajatorului, aplicat la întregul stoc de materiale şi la salariile pe care le dă ca avans. El n-ar avea interesul de a angaja muncitori dacă nu s-ar aştepta, vânzându-le munca, la ceva mai mult decât simplul cost al înlocuirii stocurilor proprii – şi n-ar avea interesul de a folosi un stoc mai mare în locul unuia mai mic, dacă profiturile sale n-ar fi corelate proporţional cu mărimea stocurilor.

Profiturile de pe urma capitalului, s-ar putea crede, sunt doar un alt nume pentru salariile plătite pentru un tip anume

de muncă – munca de inspectare şi conducere. Totuşi, ele sunt cu totul altceva, fiind reglementate de principii destul de diferite şi nu au nicio legătură cu cantitatea de muncă de inspectare şi conducere, cu dificultatea acesteia sau ingeniozitatea presupusă de ea. Ele sunt reglementate de valoarea stocurilor folosite şi sunt mai mari sau mai mici, proporţional cu mărimea acestor stocuri. Să presupunem, de exemplu, că într-un loc anume, unde profiturile anuale obişnuite ale capitalului folosit în producţie sunt de zece procente, există două manufacturi diferite; în fiecare dintre ele sunt angajate 20 de persoane, cu un salariu de 15 lire pe an fiecare – deci generând o cheltuială de 300 de lire pe an, pentru fiecare manufactură. Să mai presupunem şi că materialele folosite de una dintre ele, materiale ceva mai rudimentare, se ridică, la un cost anual de doar 700 de lire, pe când la cealaltă, materialele ceva mai fine costă 7.000 de lire. Capitalul utilizat de prima se ridică, pe an, la doar 1.000 de lire, pe când, cel folosit de ce-a de-a doua se va ridica la 7.300 de lire. Astfel, la o rată de 10% a profiturilor, antreprenorul celei dintâi se va aştepta la un profit anual de doar aproximativ 100 de lire, pe când cel de-al doilea va aştepta cam 730 de lire profit. Dar, deşi profiturile lor sunt foarte diferite, munca lor de inspectare şi conducere poate fi cam aceeaşi sau în totalitate aceeaşi. În multe dintre marile întreprinderi, aproape întreaga activitate de acest gen este încredinţată unui administrator principal. Salariul său va exprima în mod adecvat valoarea muncii de inspectare şi conducere. Deşi în stabilirea sa se iau în calcul, de obicei, pe lângă muncă şi aptitudini, şi încrederea cu care este investit, salariul nu va avea nicio componentă direct proporţională cu capitalul pe care-l gestionează managerul, iar deţinătorul acestui capital, deşi este scutit de aproape toată munca, se aşteaptă ca profitul să fie încă direct proporţional cu capitalul său. Aşadar, în

prețul bunurilor, profitul capitalului constituie o parte componentă cu totul diferită de salariile muncitorilor şi reglementată de principii destul de diferite.

Astfel stând lucrurile, muncitorului nu-i aparține întregul produs al muncii sale. În cele mai multe cazuri, el trebuie să-l împartă cu deținătorul capitalului, cel care-l angajează. Iar cantitatea de muncă folosită în mod obişnuit pentru a obține şi a produce bunuri nu este, nici ea, singurul factor care reglementează cantitatea de bunuri pe care ar trebui, în mod obişnuit, să le poți cumpăra, poseda sau da la schimb. Este evident că e nevoie de o cantitate suplimentară, care trebuie alocată profiturilor obținute de pe urma capitalului, cele care au permis plătirea avansului salarial şi care au furnizat materialele muncii.

De îndată ce terenurile unei țări au devenit proprietate privată, proprietarilor de pământ, plăcându-le, ca tuturor celorlalți oameni, să culeagă pe unde n-au semănat, au cerut rentă chiar şi pentru produsele naturale ale acestuia. Lemnul pădurilor, iarba câmpului şi fructele naturale ale pământului care, atunci când terenurile erau deținute la comun, îl costau pe muncitor doar culesul, au ajuns, chiar şi pentru acesta, să aibă fixat un preț adițional. Aşa încât el trebuia să plătească un drept pentru a le culege şi trebuia să-i plătească proprietarului pământului o parte din eforturile sale de a culege sau de a produce. Această parte din produse, sau prețul acesteia, întrucât la acesta se reduce totul, constituie arenda, iar în prețul celei mai mari părți a bunurilor, acesta constituie o a treia parte componentă.

Valoarea reală a tuturor acestor părți care compun prețul, trebuie să mai observăm, este măsurată prin cantitatea de muncă pe care fiecare dintre acestea o poate cumpăra sau de care poate dispune. Munca măsoară valoarea şi nu doar acea

parte din preț în care se regăsește munca, ci și aceea în care se regăsește chiria, precum și cea în care se regăsește profitul.

În orice societate, în prețul oricărui bun se regăsesc în cele din urmă, una sau alta – sau chiar toate aceste trei părți, iar în fiecare societate avansată, toate cele trei intră, mai mult sau mai puțin, ca părți componente, în prețul celei mai mari părți a bunurilor.

De exemplu, în prețul porumbului, o parte plătește arenda proprietarului pământului, cealaltă plătește salariul sau întreținerea muncitorului și a vitelor folosite pentru producerea acestuia, iar a treia parte plătește profitul fermierului. Aceste trei părți par să alcătuiască, fie imediat, fie în cele din urmă, prețul complet al porumbului. O a patra parte ar putea fi probabil gândită a fi necesară înlocuirii capitalului fermierului sau pentru a compensa uzura vitelor lucrătoare sau a altor instrumente folosite în gospodărie. Dar trebuie luat în considerare că prețul oricărei unelte folosite în agricultură, cum ar fi caii de povară, este, și el, alcătuit din aceleași părți: arenda pentru pământul pe care sunt crescuți, munca de îngrijire și creștere a lor și profiturile fermierului, care plătește în avans atât arenda pentru pământ, cât și salariile muncitorului. Deși prețul porumbului ar putea plăti, în consecință, și prețul întreținerii calului, totuși, în întregul său, în preț se vor regăsi, fie imediat, fie în cele din urmă, aceleași trei părți: arenda, munca și profitul.

Prețul inului se va regăsi în aceleași trei părți ca prețul porumbului. La prețul țesăturii de in va trebui să adăugăm prețul salariilor melițătorului, torcătorului, ale țesătorului, ale spălătorului etc., împreună cu profitul angajatorilor acestora.

Cu cât un bun ajunge să fie manufacturat tot mai mult, partea din preț în care se regăsesc salariile și profitul ajunge să fie tot mai mare, în relație cu aceea în care se regăsește

arenda. Pe măsură ce o afacere se dezvoltă, nu doar că va creşte numărul profiturilor, dar şi fiecare profit ulterior va fi mai mare decât cel anterior, deoarece capitalul din care acesta derivă va fi întotdeauna mai mare. Capitalul care permite angajarea de ţesători, de exemplu, trebuie să fie mai mare decât acela care-i angajează pe torcători, deoarece nu doar că înlocuieşte acel capital cu profiturile, ci şi plăteşte salariile ţesătorilor, iar profiturile trebuie să fie într-o oarecare relaţie de proporţionalitate cu capitalul.

În societăţile cele mai avansate totuşi, există mereu nişte bunuri în al căror preţ se regăsesc doar două părţi: salariile muncitorului şi profitul de pe urma capitalului – şi un număr încă şi mai mic de bunuri al căror preţ constă doar din salariile muncitorului. De exemplu, în preţul peştelui de mare, o parte plăteşte munca pescarului, iar cealaltă, profiturile pentru capitalul folosit în pescuit. Arenda alcătuieşte doar arareori o parte a acestuia, deşi se mai întâmplă şi acest lucru, după cum voi arăta în continuare. Se întâlneşte, cel puţin în cea mai mare parte a Europei, în crescătoriile de peşte de pe râuri. Crescătoriile de somon plătesc arendă – iar renta, deşi nu poate fi numită arendă pentru un pământ, alcătuieşte o parte a preţului somonului, pe lângă celelalte cheltuieli şi profit. În unele părţi ale Scoţiei, câţiva oameni sărmani au făcut o afacere din culegerea, de pe ţărm, a acelor pietricele variate cunoscute drept pietre scoţiene. Preţul plătit pentru acestea de către cel care le taie reprezintă în întregime salariul aferent muncii lor – şi nu este alcătuit nici din arendă, nici din profit.

Dar în preţul întreg al unui bun trebuie, în cele din urmă, să se regăsească una sau alta dintre cele trei părţi – pentru că orice parte ar mai rămâne după plata rentei pentru pământ şi a preţului întregii munci depuse în creşterea, producerea şi aducerea sa la piaţă trebuie să reprezinte cu necesitate profitul cuiva.

Aşa cum în preţul sau în valoarea de schimb a fiecărui bun anume, luat separat, trebuie să se regăsească una sau alta – sau toate cele trei părţi –, şi în preţul tuturor bunurilor care compun produsul anual al muncii din fiecare ţară, în complexitatea sa, trebuie să se regăsească aceleaşi trei părţi, care trebuie împărţite între diferiţii locuitori ai ţării respective, fie ca salarii aferente muncii lor, fie ca profituri de pe urma capitalului, fie ca arendă pentru pământ. Totalitatea a ceea ce se colectează sau se produce prin munca fiecărei societăţi sau lucrul la care se reduce aceasta – şi anume totalitatea preţului acesteia – va fi distribuit iniţial, în acest mod, doar unora dintre membrii săi. Salariile, profitul şi arenda sunt cele trei surse originale de venit, dar şi sursa originală a tuturor valorilor de schimb. Orice alt venit va fi derivat, în cele din urmă, din una sau alta dintre acestea. [...]

7 Despre prețul natural și prețul de piață al bunurilor

În orice societate sau comunitate există un nivel obișnuit sau mediu atât al salariilor, cât și al profitului, pentru fiecare tip de utilizare a muncii și a capitalului. Acest nivel este reglat în mod natural, cum voi arăta în continuare, parțial de situația generală a societății, de sărăcia sau de bogăția sa, de gradul său de progres, staționare sau declin și, parțial, de natura fiecărui tip de utilizare a muncii și a capitalului.

În orice societate sau comunitate există un nivel obişnuit sau mediu al arendei, care este reglat, şi el, după cum voi arăta în continuare, parțial de situația generală a societății sau a comunității în care este situat pământul şi parțial de fertilitatea naturală sau îmbunătățită a pământului.

Aceste niveluri obişnuite sau medii pot fi numite ratele naturale ale salariilor, profitului şi arendei, în orice perioadă sau loc ar apărea ele de obicei.

Atunci când prețul unui bun nu este nici mai mare, nici mai mic decât suma care este suficientă pentru a plăti arenda pentru pământ, salariile muncitorului şi profitul capitalului folosit la creşterea, pregătirea şi aducerea bunului la piață, conform valorilor naturale ale acestora, bunul va fi vândut la ceea ce poate fi numit prețul său natural.

Bunul este, deci, vândut la valoarea pe care o are sau contra sumei care-l costă pe cel care îl aduce pe piață; totuşi, când ceea ce se numeşte în limbaj comun costul prim al oricărui bun nu cuprinde profitul celui care urmează să-l vândă, dacă acesta

îl vinde la un preț care nu cuprinde rata profitului obişnuită în acea comunitate, el este în mod evident un perdant în afacerea respectivă, de vreme ce, utilizându-şi capitalul în alt fel, ar fi putut face profit. Pe lângă aceasta, profitul reprezintă venitul corespunzător necesar subzistenței sale. Pregătind şi aducând bunul la piață, el plăteşte în avans muncitorilor săi salariile lor – adică mijloacele de subzistență, dar îşi plăteşte şi sieşi, în acelaşi fel, propriile mijloace de subzistență, care sunt, la modul general, corelate cu profitul pe care l-ar putea aştepta, la modul rezonabil, din vânzarea bunurilor sale. De aceea, dacă acestea nu-i aduc profit, nu-i vor aduce înapoi ceea ce e drept să spunem că l-au costat. De aceea, deşi prețul care-l lasă cu acest profit nu e întotdeauna cel mai mic preț la care un comerciant şi-ar putea vinde bunurile, el e, cu siguranță, cel mai mic preț la care acesta e probabil să le vândă pentru un interval de timp; cel puțin acolo unde există o libertate considerabilă sau acolo unde-şi poate schimba obiectul comerțului cât de des doreşte.

Prețul efectiv la care sunt vândute de obicei bunurile se numeşte prețul de piață. El se poate situa fie mai sus, fie mai jos față de prețul lor natural, fie să coincidă perfect cu acesta.

Prețul de piață al fiecărui bun anume este reglat de raportul dintre cantitatea de bunuri care este adusă efectiv la piață şi cererea din partea celor care sunt dispuşi să plătească prețul natural al bunului – sau valoarea totală a arendei, muncii şi profitului care trebuie plătite pentru a-l aduce acolo. Aceşti oameni ar putea fi numiți clienți efectivi, iar cererea lor, cerere efectivă – de vreme ce această cerere este suficientă pentru a face ca bunul să fie adus la piață. Aceasta este diferită de cererea absolută. Un om foarte sărac s-ar putea spune că are nevoie de o trăsură cu şase cai – sau că i-ar plăcea să aibă aşa ceva, dar cererea sa nu e una efectivă, iar bunul acesta nu va fi adus niciodată la piață pentru satisfacerea unei astfel de cereri.

Când cantitatea de bunuri de orice fel aduse pe piață este mai mică decât cererea efectivă, nu tuturor acelora dispuşi să plătească întreaga valoare a arendei, chiriilor şi profitului care trebuie plătite pentru ca bunul să fie adus acolo li se va putea oferi cantitatea pe care o doresc din acel bun. În loc să accepte acest lucru, unii dintre ei vor fi dispuşi să plătească mai mult. Imediat, între ei se va isca o competiție, iar prețul pieței va crește mai mult sau mai puțin față de prețul natural, în funcție de cum se va întâmpla ca fie mărimea deficitului, fie bogăția şi luxul necugetat al competitorilor să anime mai mult sau mai puțin competiția. Printre competitorii de o bogăție sau de un lux asemănătoare, acelaşi deficit al pieței ar putea genera o competiție mai mult sau mai puțin acerbă, în funcție de cum achiziționarea acelui bun se va dovedi mai mult sau mai puțin importantă pentru ei. De unde şi prețul exorbitant la care ajung bunurile necesare traiului în timpul unei blocade sau în perioadele de foamete.

Când cantitatea de bunuri de pe piață depăşeşte cererea efectivă, nu toate bunurile vor putea fi vândute către cei dispuşi să plătească întreaga valoare a arendei, salariilor şi profitului care trebuie plătite pentru ca bunul să poată fi adus acolo. O parte a lor trebuie vândute celor dispuşi să plătească mai puțin, iar prețul scăzut pe care-l oferă aceştia pentru ele trebuie să reducă prețul întregului. Prețul de piață se va prăbuşi mai mult sau mai puțin față de prețul natural, în funcție de cât de mult creşte competiția dintre vânzători ca urmare a mărimii excedentului – sau în funcție de cât de important este pentru ei să scape imediat de bunul respectiv. Un excedent de mărfuri perisabile importate va duce la o competiție mai mare decât în cazul aceluiaşi excedent de mărfuri durabile; la importarea portocalelor, de exemplu, față de cea a fierului vechi. Când cantitatea adusă la piață este suficientă pentru a stinge

cererea efectivă şi nu mai mare, preţul de piaţă ajunge să fie ori exact acelaşi cu ceea ce se consideră a fi preţul natural, ori cât de cât apropiat de acesta. Se poate scăpa de întreaga cantitate pe care o are la îndemână la acest preţ, şi nu la un preţ mai mare. Competiţia dintre diferiţii neguţători îi obligă să accepte acest preţ, dar nu îi obligă să accepte unul mai mic.

Cantitatea din orice bun adusă la piaţă se va potrivi în mod natural cu cererea efectivă. Este în interesul tuturor celor care-şi folosesc pământul, munca sau stocurile ca, atunci când aduc un bun la piaţă, cantitatea de marfă să nu depăşească niciodată cererea efectivă – şi este în interesul tuturor celorlalţi oameni ca această cerere să nu scadă niciodată.

Dacă, la un moment dat, cantitatea aceasta depăşeşte cererea efectivă, unele dintre părţile componente ale preţului vor trebui plătite sub valorile lor naturale. Dacă e vorba de arendă, interesul proprietarilor îi va determina imediat să-şi retragă o parte din pământuri, iar dacă e vorba de salarii sau profit, interesul muncitorilor, pe de o parte, iar al angajatorilor, pe de altă parte, îi va face să-şi retragă din afacere partea lor de muncă sau de capital. Curând, cantitatea adusă la piaţă va fi nici mai mult, nici mai puţin decât suficientă pentru a satisface cererea efectivă. Diferitele părţi ale preţului se vor ridica din nou la valoarea lor naturală, iar preţul întregului se va îndrepta spre preţul natural.

Dacă, din contră, cantitatea adusă la piaţă va rămâne în urma cererii efective, unele dintre părţile componente ale preţului trebuie să se ridice peste valoarea lor naturală. Dacă e vorba de arendă, interesul tuturor proprietarilor de pământuri îi va determina în mod natural să exploateze mai mult pământ pentru producerea acestui bun; dacă e vorba de salarii şi profit, interesul tuturor muncitorilor şi comercianţilor îi va determina să folosească mai multă muncă şi stocuri pentru

pregătirea şi aducerea de bunuri la piață. Cantitatea adusă acolo va fi în curând suficientă pentru a compensa cererea efectivă. Apoi, diferitele părți ale prețului vor cădea din nou spre valoarea lor naturală, iar prețul întregului se va îndrepta spre prețul natural.

De aceea, prețul natural este, cum s-ar spune, prețul central, în jurul căruia gravitează încontinuu prețurile tuturor bunurilor. Diferite accidente le pot ține agățate destul de mult timp deasupra acestui preț – iar alteori le pot forța să coboare sub acesta. Dar, oricare ar fi obstacolele care le împiedică să se stabilizeze în acest centru de repaus şi de continuitate, ele tind în mod constant spre acesta. Întreaga cantitate de efort productiv folosită într-un an pentru a aduce toate bunurile la piață se va potrivi natural, în acest mod, pe cererea efectivă. Ea va ținti în mod natural să aducă la piață acea cantitate precisă de bunuri care va fi suficientă pentru a compensa cererea – şi nu mai mult de atât.

Dar, în unele ramuri de activitate, aceeaşi cantitate de muncă va genera cantități diferite de bunuri, de la an la an – în vreme ce, în altele, se va produce aceeaşi cantitate sau aproape aceeaşi. În agricultură, acelaşi număr de muncitori va produce, în ani diferiți, cantități foarte diferite de porumb, vin, ulei, hamei etc. Pe de altă parte, acelaşi număr de țesători sau torcători va produce, în fiecare an, aceeaşi cantitate – sau aproape aceeaşi cantitate – de țesătură de in sau de lână. Şi doar o cantitate medie a produsului fiecăreia dintre aceste activități va putea să stingă, din orice punct de vedere, cererea efectivă, iar dacă producția efectivă este frecvent mai mare sau frecvent mai mică decât producția medie, cantitatea de bunuri adusă pe piață uneori va depăşi dramatic cererea efectivă, iar alteori va scădea drastic sub aceasta. Deşi această cerere ar continua, prin urmare, să rămână aceeaşi, prețul de piață va fi supus

unor mari fluctuații – câteodată va scădea drastic sub prețul natural, iar alteori va creşte dramatic peste acesta. În alte ramuri industriale, unde productivitatea unei cantități de muncă va fi mereu aceeaşi sau aproape aceeaşi, cantitatea de produse va putea stinge în mod precis cererea efectivă. Şi, în vreme ce această cerere continuă să fie aceeaşi, prețul de piață al bunurilor va putea şi el să continue să rămână acelaşi şi să coincidă celui considerat a fi prețul natural sau să fie foarte apropiat de acesta. Fiecare om ştie din experiență că prețul țesăturii de in sau de lână nu este supus unor variații nici atât de frecvente, nici atât de dese precum prețul porumbului. Prețul unor tipuri de bunuri variază doar în raport cu cererea; cel al altora, nu doar cu cererea, ci şi cu variațiile mult mai mari şi mai frecvente ale cantității aduse la piață pentru a stinge această cerere.

Fluctuațiile ocazionale şi temporare ale prețului de piață al oricărui bun se vor reflecta în special asupra acelor părți din preț care corespund salariilor şi profitului. Partea cel mai puțin afectată este cea corespunzătoare arendei. O arendă care constă fie dintr-o anumită proporție, fie dintr-o anumită cantitate a producției brute va fi, fără îndoială, şi ea afectată de valoarea anuală a fluctuațiilor ocazionale şi temporare ale prețului de piață al respectivului produs, dar este prea rar afectată de la an la an. În stabilirea termenelor contractului de arendare, proprietarul şi fermierul se vor strădui, după buna lor judecată, să ajusteze valoarea arendei nu la prețul temporar sau ocazional, ci la acela mediu, obişnuit, al produsului.

Pe de altă parte, asemenea fluctuații afectează atât valoarea, cât şi rata salariilor şi a profitului, în funcție de cum se întâmplă să fie piața: supra-aprovizionată sau subaprovizionată cu bunuri sau cu muncă – cu lucrul finit sau cu lucrul care urmează a fi produs. O perioadă de doliu național va creşte prețul

pânzei negre (cu care piața nu este niciodată aprovizionată îndeajuns, când apar astfel de situații), crescând profiturile comercianților care dețin o cantitate considerabilă din aceasta. Acest lucru nu are însă niciun efect asupra salariilor țesătorilor. Piața este subaprovizionată cu bunuri, nu cu muncă – cu lucrul finit, nu cu lucrul care urmează a fi produs. Atunci nu va crește altceva decât salariile calfelor de croitor, pentru că piața este subaprovizionată cu munca lor. Aceasta reprezintă o cerere efectivă de mai multă muncă, o muncă de făcut în viitor, mai multă decât cea din prezent. De scăzut, scade prețul mătăsurilor şi al hainelor colorate, reducându-se, astfel, profiturile comercianților care au în stoc o cantitate considerabilă din acestea. De asemenea, scad salariile muncitorilor folosiți în producerea acestor bunuri, pentru că cererea este oprită pentru şase luni sau poate chiar pentru un an. Piața este supra-aprovizionată atât cu bunuri, cât şi cu muncă.

Dar, deşi prețul de piață al oricărui bun gravitează, astfel, încontinuu, dacă putem spune aşa, către prețul natural, unele accidente particulare, câteodată, datorate unor cauze naturale, iar alteori, unor reglementări de politici, pot să țină prețul pieței, pentru unele bunuri, mult peste prețul natural pentru o perioadă lungă.

Când, printr-o creştere a cererii efective, prețul de piață al unui bun anume se întâmplă să crească mult peste prețul său natural, cei care îşi folosesc capitalul pentru a aproviziona acea piață sunt, în general, atenți să ascundă această schimbare. Dacă se cunoştea dinainte care sunt profiturile, creşterea acestora îi va tenta pe mulți rivali noi să-şi folosească capitalurile în acelaşi mod, iar ca rezultat, după ce cererea efectivă se va fi saturat, prețul de piață va scădea curând către prețul natural – şi poate, o vreme, chiar sub acesta. Dacă piața se află la mare distanță de locul de rezidență al celor care o

aprovizionează, ei ar putea să păstreze secretul chiar şi ani întregi şi să se bucure de profiturile lor extraordinare, fără să aibă noi rivali. Totuşi, trebuie să admitem, secretele de acest gen adesea nu pot fi păstrate prea mult timp, iar profiturile extraordinare pot dura cu doar puțin mai mult decât perioada în care pot fi acestea păstrate.

Secretele de producție pot fi păstrate ceva mai mult decât cele comerciale. Un vopsitor care a găsit mijloacele de a produce o anumită culoare din materiale care costă doar jumătate din prețul celor folosite în mod obişnuit poate, cu o gestionare bună, să se bucure de descoperirea sa cât trăieşte, ba chiar să o lase moştenire posterității. Profiturile sale extraordinare vor proveni din prețul mare care este plătit pentru munca sa particulară. Ele vor consta, de fapt, în mod adecvat dintr-un salariu mai mare pentru munca sa. Dar, pe măsură ce ele sunt reiterate asupra fiecărei părți a capitalului său şi pe măsură ce întregul acestora se află, conform acestui raționament, într-o relație de proporționalitate cu capitalul, ele sunt considerate în mod obişnuit ca profituri extraordinare aferente capitalului.

Acest tip de creştere a prețului de piață este, evident, efectul unor accidente particulare, ale căror operațiuni supraviețuiesc, totuşi, ani la rând.

Unele producții naturale cer aşa o unicitate a solului şi a situației, încât tot pământul pe care s-ar putea cultiva acestea, dintr-o țară, nu e de ajuns pentru a stinge cererea efectivă. De aceea, întreaga cantitate adusă pe piață va putea fi dată celor care sunt dispuşi să ofere mai mult decât e suficient pentru a plăti arenda pământului care o produce, împreună cu salariile pentru muncă şi profiturile aferente capitalului folosit în pregătirea şi aducerea lor la piață, conform ratelor lor naturale. Acele bunuri ar putea continua să fie vândute la acest preț mai mare secole întregi, iar în acest caz, se plăteşte peste rata sa

naturală acea parte din preț în care se regăseşte arenda pământului. Arenda pământului care permite o producție atât de unică şi prețuită – cum ar fi arenda anumitor vii din Franța, aflate pe un sol şi într-o situație fericite – nu se află într-o relație proporțională cu arenda altor terenuri la fel de fertile şi la fel de bine cultivate din aceeaşi comunitate. Din contră, salariile muncii şi profiturile aferente capitalului folosit pentru aducerea acestor bunuri la piață nu sunt decât foarte rar disproporționate față de cele aferente muncii şi capitalului din alte afaceri din zonă.

Acest tip de creştere a prețului de piață este, în mod evident, efectul unor cauze naturale, care ar putea împiedica să se stingă vreodată cererea efectivă şi care ar putea continua să opereze la nesfârşit. Un monopol oferit fie unui individ, fie unei companii comerciale are acelaşi efect ca un secret comercial sau de producție. Monopoliştii, menținând piața constant subaprovizionată prin aceea că nu vor stinge niciodată cererea efectivă, îşi vând bunurile mult peste prețul lor natural şi-şi cresc propriile recompense, fie că ele constau din salarii sau profit, aflate mult deasupra ratelor lor naturale.

Prețul de monopol este, în fiecare caz, cel mai mare preț care se poate obține. Din contră, prețul natural, sau prețul competiției libere, este cel mai mic care poate fi luat – e drept, nu în orice situație, însă pentru un interval considerabil de timp. Primul este cel mai mare preț care, în orice situație, poate fi scos de la cumpărători sau pe care se presupune că ei vor consimți să-l dea; celălalt este cel mai mic preț pe care vânzătorii, la modul global, îşi permit să-l primească şi să-şi continue în acelaşi timp afacerea.

Privilegiile exclusiviste ale ghildelor, statutele speciale ale ucenicilor, precum şi toate celelalte legi care restricționează unele ocupații, competiția dintre un număr mai mic de

întreprinzători decât ar fi fost altminteri – toate au aceeaşi tendință, deşi într-o mai mică măsură. Ele reprezintă un fel de monopol lărgit şi pot duce la menținerea, chiar timp de secole, pentru clase întregi de ocupații, a unui preț de piață mai mare decât prețul natural pentru anumite bunuri – ținând şi salariile pentru muncă, şi profiturile aferente capitalului folosit pentru ele întru câtva peste valoarea lor naturală.

Acest tip de creştere a prețului de piață poate dura câtă vreme reglementările politicilor vor permite acest lucru.

Prețul de piață al oricărui bun, deşi poate sta multă vreme peste prețul natural, rareori rămâne multă vreme sub acest preț. Indiferent care ar fi partea plătită sub rata sa naturală, persoanele al căror interes este afectat vor resimți imediat pierderea şi-şi vor retrage exact acea cantitate din pământul, munca sau capitalul folosite, încât, în curând, cantitatea din această marfă adusă pe piață să nu fie mai mare decât cea suficientă pentru a stinge cererea efectivă. Astfel, prețul de piață va creşte în curând înspre prețul natural – cel puțin, acesta este cazul atunci când există o libertate perfectă.

Aceleaşi statute ale uceniciei şi legi ale corporațiilor care, atunci când o manufactură este prosperă, permit creşterea salariilor muncitorilor destul de mult peste rata lor naturală, îi obligă pe aceştia, când afacerea e în declin, să le lase să scadă destul de mult sub aceasta. Şi exact la fel cum prima situație duce la excluderea multora din acea ocupaţie, cealaltă situație face ca muncitorul să fie exclus din mai multe ocupații. Cu toate acestea, efectul acestui gen de reglementări nu este nici pe departe la fel de consecvent când e vorba de scăderea salariilor muncitorilor sub valoarea lor naturală ca atunci când e vorba de creşterea lor peste aceasta. În primul caz, această operațiune poate dura timp de multe secole, pe când, în celălalt, poate să nu dureze mai mult decât viețile câtorva dintre

muncitorii care au fost instruiți în acea activitate, în vremurile sale de prosperitate. Iar atunci când ei dispar, numărul celor care sunt școliți ulterior în respectiva activitate se va potrivi în mod natural cu cererea efectivă. Politicile pot fi destul de violente, precum cele din Hindustan sau din vechiul Egipt (unde fiecare bărbat era obligat, conform preceptelor religioase, să urmeze profesia tatălui său și se presupunea că face cel mai oribil sacrilegiu dacă o schimba) – lucru care poate, pentru fiecare ocupație și timp de multe generații la rând, să ducă la prăbușirea salariilor aferente muncii sau a profiturilor aferente capitalului sub rata lor naturală. Acestea sunt lucrurile pe care eu consider că trebuie să le luăm în considerare, în prezent, când vine vorba despre abaterile, fie ele ocazionale sau permanente, ale prețului de piață al bunurilor de la rata lor naturală. [...]

8 Despre salariile aferente muncii

Produsul muncii constituie recompensa naturală sau salariul aferent muncii.

În acea stare originară a lucrurilor care a precedat atât aproprierea pământului, cât și acumularea de stocuri, produsul muncii îi aparținea în întregime lucrătorului. Nu exista niciun latifundiar și niciun stăpân cu care să-l împartă.

Dacă această stare ar fi continuat, salariile aferente muncii ar fi crescut odată cu îmbunătățirea puterii sale de producție la care a dus diviziunea muncii. Încetul cu încetul, toate lucrurile ar fi ajuns mai ieftine. Ele ar fi fost produse cu o cantitate tot mai mică de muncă și, pe măsură ce bunurile produse de cantități egale de muncă ar fi fost în mod natural schimbate unele contra celorlalte, ele ar fi putut fi cumpărate, de asemenea, contra produsului unei cantități mai mici de muncă.

Dar, deși în realitate multe lucruri ar fi devenit mai ieftine, în aparență multe ar fi devenit mai scumpe decât înainte sau ar fi fost schimbate contra unei cantități mai mari din alte bunuri. Să presupunem, de exemplu, că forța productivă a muncii, în majoritatea ocupațiilor, a fost îmbunătățită de zece ori sau că o zi de muncă ar putea produce ceea ce se făcea la începuturi în zece zile, dar că într-o activitate particulară s-a îmbunătățit doar de două, adică o zi de muncă ar putea produce doar dublul a ceea ce se producea înainte. Schimbând produsele unei zile de muncă dintr-una din primele ocupații

pe produsele unei zile de muncă dintre acestea din urmă, vom cumpăra o cantitate doar de două ori mai mare dintre produsele originare ale acestora din urmă pentru de zece ori cantitatea de produse originare ale celor din prima categorie. De aceea, orice cantitate dintre produsele din ultima categorie, să zicem, o livră, va părea de cinci ori mai scumpă decât înainte. Deşi ar fi nevoie de o cantitate de cinci ori mai mare de bunuri pentru a-l cumpăra, ar presupune o jumătate din cantitatea de muncă anterioară, pentru a-l cumpăra sau produce. Achiziționarea sa, de aceea, ar fi de două ori mai uşoară ca înainte.

Dar această stare inițială a lucrurilor, în care muncitorul se bucura de întregul produs al muncii sale, nu putea să se perpetueze, mai ales odată ce pământurile au devenit proprietate privată, iar stocurile au început să se acumuleze. Aceasta s-a întâmplat în cele din urmă, cu mult înainte să se fi produs îmbunătățiri considerabile ale puterii productive a muncii – şi n-ar avea niciun rost să ne apucăm să identificăm care ar fi fost efectele asupra recompensei aferente muncii sau salariului.

De îndată ce pământurile au devenit proprietate privată, proprietarul a cerut o parte din aproape toate produsele pe care muncitorii le cultivau sau le culegeau de pe ele. Arenda sa era cel dintâi lucru dedus din produsul muncii depuse pe acel pământ.

Rareori se întâmpla ca persoana care a săpat pământul să aibă mijloacele de a se întreține până la recoltarea roadelor. Aceste mijloace de subzistență îi erau oferite în avans din stocurile patronului, fermierul care-l angajase – şi care n-ar fi avut niciun interes să-l angajeze, dacă nu ar fi dorit să fie părtaş la roadele muncii acestuia sau dacă stocurile sale n-ar fi fost înlocuite, astfel, de un profit. Profitul este cea de-a doua parte dedusă din produsul muncii depuse asupra pământului.

Produsul aproape al tuturor celorlalte tipuri de muncă este supus unei deduceri similare a profitului. În toate meseriile şi meşteşugurile, cea mai mare parte a muncitorilor au nevoie de un patron care să le ofere în avans materialele necesare muncii şi salariile necesare traiului, până ce munca este terminată. Acesta ia o parte din produsul muncii lor sau din valoarea pe care ei o adaugă la materialele asupra cărora se aplică această muncă, iar această parte constituie profitul său.

Într-adevăr, câteodată se întâmplă ca un singur muncitor independent să aibă destule stocuri încât să-şi achiziționeze materialul necesar muncii, dar şi să se întrețină până ce termină munca. El este atât patron, cât şi muncitor şi se bucură de întregul produs al muncii sale sau de întreaga valoare adăugată materialelor pe care-şi exercită meseria. Se includ aici două venituri care, de obicei, sunt distincte, aparținând unor persoane diferite – profiturile aferente stocurilor şi salariile aferente muncii.

Totuşi, aceste cazuri nu sunt prea frecvente; în Europa, la fiecare 20 de muncitori care servesc la un patron, există unul independent, iar peste tot, salariile sunt privite drept ceea ce sunt, de fapt, când muncitorul e o persoană, iar proprietarul capitalului, cel care-l angajează, alta.

Dar salariile obişnuite aferente muncii depind, peste tot, de contractul realizat între aceste două părți, ale căror interese coincid, fără îndoială. Muncitorii doresc să fie plătiți cât de mult, iar patronii, să dea cât de puțin posibil. Cei dintâi sunt dispuşi să se asocieze în scopul creşterii salariilor aferente muncii, iar cei din urmă, în scopul scăderii acestora.

Totuşi, nu este dificil de prevăzut care dintre cele două părți trebuie că are, cu orice ocazie obişnuită, un avantaj în această dispută, forțând-o pe cealaltă să-i accepte termenele. Patronii, fiind mai puțini la număr, se pot asocia mult mai

uşor; pe lângă aceasta, legea îi autorizează – sau, cel puţin, nu le interzice – să se asocieze, interzicându-le, în schimb, muncitorilor acest lucru. Nu avem nicio lege dată de parlament împotriva asocierii pentru a scădea preţul muncii, dar avem multe împotriva asocierii în scopul creşterii acestuia. În toate disputele de acest gen, patronii sunt cei care rezistă mai bine. Un latifundiar, un fermier, un patron de manufactură sau comerciant, chiar dacă n-ar angaja niciun muncitor, ar putea trăi, în general, un an sau chiar doi de pe urma capitalului obţinut anterior. Însă mulţi muncitori n-ar putea subzista nicio săptămână şi cu greu s-ar găsi câţiva care să subziste un an întreg fără să fie angajaţi. Pe termen lung, muncitorul poate fi la fel de necesar patronului său, precum este patronul pentru muncitor – dar necesitatea nu este atât de urgentă. Rareori se aude ca patronii să se asocieze, pe când muncitorii se asociază frecvent. Dar dacă cineva şi-ar imagina, auzind aceste lucruri, că patronii se asociază rar, ştie la fel de puţin despre mersul lucrurilor pe lumea asta ca şi despre acest subiect. Patronii se află, oriunde şi oricând, într-un fel de asociaţie tacită, dar constantă şi uniformă, în scopul de a nu creşte salariile aferente muncii peste rata lor actuală. Să nesocoteşti această asociaţie reprezintă cea mai nefericită acţiune, patronul fiind privind cu reproş de către vecinii sau confraţii săi. Despre această asociaţie auzim rareori, e adevărat, pentru că ea reprezintă starea obişnuită şi, ar spune unii, naturală a lucrurilor despre care nimeni nu aude niciodată nimic. Câteodată, patronii mai intră în anumite asociaţii pentru a duce şi mai tare salariile aferente muncii sub acest nivel. Acestea sunt conduse întotdeauna în cea mai mare tăcere şi cel mai mare secret, până la momentul punerii lor în execuţie, iar când muncitorii se resemnează, aşa cum fac ei câteodată, fără să opună rezistenţă, deşi resimt drastic efectele, ele rămân complet necunoscute celorlalţi

oameni. Totuşi, acestor organizații li se opun frecvent nişte asociații defensive, de sens contrar, ale muncitorilor – care se asociază şi ei, fără să fie provocați şi printr-un acord comun, în scopul creşterii prețului muncii lor. Pretextul lor obişnuit este dat, câteodată, de prețul mare al alimentelor necesare vieții, iar alteori, de profitul mare pe care-l fac patronii de pe urma muncii lor. Dar, fie că aceste asociații sunt agresive sau defensive, despre ele se aude destul de des. Pentru a se ajunge la o decizie rapidă, ei recurg adesea la protestele cele mai zgomotoase, iar câteodată, chiar la violențe şocante sau la brutalități. Sunt disperați şi acționează cu nebunia şi extravaganța oamenilor disperați care fie vor muri de foame, fie îi vor speria pe patronii lor de aşa natură încât să-i oblige să le îndeplinească cerințele. Patronii, în aceste ocazii, vor fi şi ei la fel de zgomotoşi, de partea cealaltă a baricadei – şi nu vor conteni să ceară în gura mare asistență din partea autorităților publice, precum şi aplicarea riguroasă a acelor legi care au fost adoptate cu atâta severitate împotriva asocierii servitorilor, muncitorilor şi ucenicilor. În consecință, muncitorii vor obține arareori vreun avantaj din violența asocierilor lor tumultuoase, care, parțial din cauza interpunerii autorităților publice, parțial ca urmare a stabilității superioare a patronilor şi parțial din nevoia resimțită de majoritatea muncitorilor de a ceda, de dragul subzistenței în prezent, se vor termina, în general, doar cu pedepsirea sau cu ruinarea capilor săi.

Deşi în disputele pe care le au cu muncitorii lor, patronii au, în general, un avantaj, există totuşi un nivel sub care este imposibil să se reducă, pentru o perioadă de timp considerabilă, salariile obişnuite ale până şi celei mai joase forme de muncă.

Omul trebuie să poată trăi din munca sa, iar salariul trebuie să fie suficient de mare încât să-i permită să se întrețină. În unele situații, salariile pot fi chiar oarecum mai mari, altminteri

i-ar fi imposibil să-şi întemeieze o familie, iar specia sa n-ar trăi mai mult de o generație. Dl Cantillon pare să creadă, conform acestei relatări, că cel mai de jos muncitor trebuie să câştige cel puțin dublu față de necesitățile sale, pentru ca, împreună cu soața lui, să fie în stare să crească doi copii; munca soției sale, datorită faptului că trebuie să se ocupe de copii, este văzută aici ca fiind suficientă doar cât pentru a se întreține pe sine. Dar s-a calculat că jumătate dintre copiii născuți mor înainte de a ajunge la maturitate. De aceea, cei mai săraci dintre muncitori, conform acestei viziuni, trebuie, împreună, să încerce să crească cel puțin patru copii, pentru ca măcar doi dintre ei să aibă şansa de a ajunge la această vârstă. Însă cele necesare întreținerii a patru copii, se presupune, sunt egale cu cele necesare întreținerii unui bărbat. Munca unui sclav în putere, adaugă acelaşi autor, s-a calculat că ar valora cât de două ori întreținerea sa, iar cea a celui mai priceput muncitor, crede el, nu poate valora mai puțin decât cea a unui sclav în putere. Până la acest punct, pare sigur că, pentru a întreține o familie, munca soțului şi soției, chiar şi din cele mai joase ocupații, puse laolaltă, ar trebui să le aducă ceva mai mult decât ce le e necesar pentru propria lor întreținere – dar care e proporția, fie că e cea menționată mai sus, fie multe altele, nu mă voi apuca aici să încerc să aflu. Există totuşi nişte circumstanțe, care îi oferă câteodată muncitorului un avantaj şi-l abilitează atunci să îşi crească salariul considerabil peste această valoare, care este, în mod evident, cel mai mic salariu, omeneşte posibil.

Când, în orice țară, cererea de muncitori, zilieri, servitori de orice tip – care trăiesc din salariu – creşte încontinuu, când fiecare an aduce noi ocazii de angajare pentru un număr mai mare de oameni decât anul precedent, muncitorii nu au ocazia de a se asocia în scopul creşterii salariilor lor. Lipsa mâinii de

lucru duce la o competiție între patroni, care licitează unii împotriva celorlalți pentru a-și obține muncitorii, distrugând, în acest fel, în mod voluntar, combinația naturală care-i leagă pe patroni, în scopul menținerii nivelului salariilor. Cererea de oameni care trăiesc din salarii, este evident, nu poate să crească decât direct proporțional cu creșterea fondurilor destinate plății salariilor. Aceste fonduri sunt de două feluri: primul, veniturile care depășesc ce e necesar pentru întreținere, iar cel de-al doilea fel, capitalul care depășește partea necesară pentru angajarea de oameni, de către patroni.

Când latifundiarul, rentierul sau omul cu bani are un venit mai mare decât cel pe care-l consideră suficient pentru a-și întreține propria familie, el fie îl folosește pe tot, fie doar o parte din surplus, pentru întreținerea unuia sau mai multor servitori domestici. Dacă acest surplus ar crește, în mod normal și numărul acelor servitori ar crește.

Când un muncitor independent, cum ar fi un țesător sau cizmar, are stocuri mai mari decât cele necesare pentru cumpărarea materialelor muncii sale și cele necesare întreținerii sale până ce va putea dispune din nou de acestea, el va folosi, în mod natural, unul sau mai multe calfe, în contul acelui surplus, pentru a face un profit din munca lor. Dacă acest surplus ar crește, în mod natural ar crește și numărul acelor calfe.

Astfel, cererea de persoane care trăiesc din salariu va crește cu necesitate odată cu creșterea veniturilor și a capitalului dintr-o țară – și nu poate crește altminteri. Creșterea veniturilor și a capitalului reprezintă o sporire a bogăției naționale. Prin urmare, cererea de oameni care trăiesc din salariu va crește în mod natural, odată cu sporirea bogăției naționale – și nu poate crește altminteri.

De fapt, nu mărimea efectivă a bogăției naționale, ci continua sa creștere este cea care duce la creșterea salariilor aferente

muncii. De aceea, nu în cele mai bogate țări, ci în cele care înfloresc mai rapid sau în cele în care bogăția crește cel mai repede se întâlnesc cele mai mari salarii aferente muncii. La momentul acesta, Anglia este, fără îndoială, o țară mult mai bogată decât orice parte a Americii de Nord. Totuși, salariile aferente muncii sunt mult mai mari în America de Nord decât în orice parte a Angliei. În provincia New York, muncitorii obișnuiți câștigau, în 1773, înainte să înceapă tulburările recente*, echivalentul a trei șilingi și șase pence pe zi (aproape doi șilingi sterlini); dulgherii de vapoare, zece șilingi și șase pence și o jumătate de litru de rom, în valoare de șase șilingi sterlini; tâmplarii și zidarii de case, opt șilingi (aproape patru șilingi și șase pence sterlini); croitorii zilieri, cinci șilingi (aproape doi șilingi și zece pence sterlini). Aceste prețuri sunt mai mari decât cele din Londra și se spune că salariile sunt la fel de mari în celelalte colonii ca în New York. Prețul alimentelor este, în toată America de Nord, mai mic decât în Londra. Foametea nu a fost nicicând cunoscută acolo. În cele mai proaste sezoane, tot au avut destul pentru ei înșiși – deși poate că au avut mai puțin pentru export. Dacă prețul în bani al muncii este, deci, mai mare decât oriunde în țara-mamă, prețul său real, adică puterea reală de a dispune de lucrurile necesare traiului și confortului de către muncitor, trebuie să fie mai mare, într-o și mai mare proporție.

Dar, deși America de Nord nu e încă atât de bogată ca Anglia, ea este mai înfloritoare și progresează mai rapid spre o bogăție tot mai mare. Cel mai clar semn al prosperității unei țări este creșterea numărului locuitorilor săi. În Marea Britanie și în majoritatea țărilor europene, nu ne așteptăm ca populația să se dubleze mai devreme de 500 de ani. În coloniile britanice

* Revoluția americană (n.r.).

din America de Nord, s-a descoperit că populația s-a dublat la 20 sau 25 de ani. Dar, în aceste vremuri, creşterea nu se datorează în principal imigrației continue de noi locuitori, ci marii multiplicări a numărului de oameni. Acolo, cei care trăiesc până la vârste înaintate frecvent ajung să aibă cincizeci până la o sută urmaşi. Munca este, în acele locuri, atât de bine recompensată, încât o familie numeroasă, care are mulți copii, în loc să-i considere o povară, îi vede ca pe o sursă de bogăție şi prosperitate pentru părinți. Munca fiecărui copil, înainte de a părăsi casa părintească, s-a calculat a valora o sută de lire, câştig net pentru familie. O văduvă tânără, cu patru sau cinci copii mici, care, în păturile sociale medii sau inferioare din Europa, ar avea şanse mici să-şi mai găsească un alt soț, acolo este curtată ca reprezentând un fel de comoară. Valoarea copiilor reprezintă una dintre cele mai mari motivații pentru căsătorie. De aceea, nu are rost să ne mirăm că oamenii din America de Nord se căsătoresc, de obicei, de foarte tineri. În ciuda creşterii prilejuite de aceste căsătorii timpurii, există o continuă lamentare cu privire la lipsa forței de muncă în America de Nord. Cererea de muncitori, fondurile destinate menținerii lor cresc, se pare, mai repede decât se pot găsi muncitori de angajat.

Chiar dacă bogăția unei țări este mare, dacă ea stagnează mult timp, nu ar trebui să ne aşteptăm ca salariile aferente muncii să fie foarte mari. Fondurile destinate plății salariilor, veniturile şi stocurile locuitorilor săi pot fi oricât de mari, dar, în cazul în care continuă să fie la acelaşi nivel fel timp de câteva secole – sau de aproape aceeaşi mărime – numărul muncitorilor angajați într-un an ar putea suplini – sau poate chiar mai mult decât atât – numărul necesar pentru anul următor. Prea rar s-ar putea să apară un deficit de mână de lucru şi nu s-ar ajunge nici în situația ca patronii să fie obligați să liciteze unii

împotriva altora, pentru a face rost de ea. Din contră, în acest caz, mâna de lucru s-ar multiplica natural, mai mult decât capacitatea de ocupare a ei. Locurile de muncă ar fi deficitare, iar muncitorii ar fi obligați să liciteze unii împotriva celorlalți pentru a se angaja. Dacă, într-o astfel de țară, salariile aferente muncii au fost vreodată mai mult decât suficiente pentru întreținerea muncitorului, permițându-i să-și întemeieze o familie, competiția dintre muncitori, precum și interesul patronilor le va fi redus, în scurt timp, la cel mai mic nivel omenește posibil. China a fost, multă vreme, una dintre cele mai bogate – adică mai fertile și mai populate – țări de pe această lume. Totuși, se pare că a stagnat multă vreme. Marco Polo a vizitat-o cu mai bine de cinci sute de ani în urmă și i-a descris agricultura, industria și gradul de populare aproape în aceiași termeni în care sunt descrise de către călătorii vremurilor noastre. Poate că-și obținuse cu multă vreme înainte de timpurile lui Marco Polo acea bogăție pe care natura legilor și a instituțiilor sale i-o permiteau. Relatările călătorilor, deși difereau cu privire la multe aspecte, erau consecvente cu privire la salariile mici plătite și asupra dificultății de a întreține o familie în China. Erai mulțumit dacă, pentru o zi întreagă de săpat pământul, puteai cumpăra, seara, o mână de orez. Condiția meseriașilor era încă și mai rea, dacă e posibil așa ceva. În loc să aștepte indolenți în pragul atelierelor lor să fie căutați de clienți, ca în Europa, ei aleargă întruna pe străzi, cu uneltele meseriei proprii în spate, oferindu-și serviciile – într-un fel, cerând să fie angajați. Sărăcia păturilor celor mai joase din China o depășește cu mult pe cea a națiunilor celor mai sărace din Europa. În zona cantoneză se spune că multe sute sau chiar mii de familii nu au o locuință, ci trăiesc tot timpul pe niște bărci de pescuit, pe râuri și canale. Mijloacele de subzistență sunt atât de reduse, încât sunt nerăbdători să pescuiască cele mai scârboase gunoaie

aruncate peste bord de vapoarele europene. Orice hoit, corpul unui câine sau al unei pisici moarte, de exemplu, chiar putrezit și împuțit, este bine-venit pentru ei, ca orice mâncare sănătoasă pentru oamenii din alte țări. În China, căsătoria este încurajată nu de profitabilitatea copiilor, ci de libertatea de a-i distruge. În toate marile orașe, câțiva dintre ei sunt expuși în fiecare noapte pe străzi sau înecați ca niște pisoi în apă. Aceste ritualuri oribile se spune chiar că ar reprezenta o afacere pe față prin care oamenii și-ar câștiga mijloacele de subzistență.

Totuşi, deşi China pare să stagneze, măcar nu dă înapoi. Nu există, acolo, oraşe părăsite de locuitori. Nu există pământuri care să fi fost cultivate cândva, iar astăzi să fie lăsate în paragină. An de an, trebuie să se continue a se depune aceeaşi – sau aproape aceeaşi – muncă, iar, în consecință, fondurile destinate menținerii acestui nivel nu pot fi diminuate prea mult. De aceea, cea mai joasă categorie de muncitori, în ciuda mijloacelor reduse de subzistență, trebuie să facă într-un fel sau altul ceva pentru a-şi continua traiul de aşa natură încât să-şi păstreze numărul obişnuit de membri.

Dar lucrurile ar sta cu totul altfel într-o țară în care fondurile destinate menținerii nivelului de muncă ar scădea semnificativ. De la an la an, cererea de servitori şi muncitori ar fi tot mai mică, în toate ocupațiile. Mulți dintre cei născuți într-o pătură superioară, incapabili să-şi găsească de muncă în profesia lor, ar fi bucuroşi să o caute într-o categorie de muncă inferioară. Însă această categorie inferioară este supraaglomerată nu doar cu propriii ei muncitori, ci şi cu cei care dau pe dinafară din toate celelalte pături – iar competiția pentru muncă ar fi atât de mare, încât salariile aferente muncii ar ajunge la un nivel mizerabil, abia permițându-i supraviețuirea muncitorului. Mulți n-ar reuşi să-şi găsească de lucru nici măcar în aceste condiții dure şi ar trebui fie să moară de foame,

fie să se forțeze să caute mijloace de subzistență, prin cerşit sau prin comiterea unor fapte monstruoase. Sărăcia, foametea şi mortalitatea vor prevala rapid la această categorie de oameni, iar de acolo, se vor extinde spre toate clasele superioare, până ce numărul locuitorilor din acea țară se va reduce până la un nivel care poate fi întreținut de veniturile şi capitalul rămas în ea – cele care au scăpat fie tiraniei, fie calamităților care au distrus restul. Probabil că aceasta este situația Bengalului, la acest moment, precum şi a altor aşezări englezeşti din Indiile de Est. Într-o țară fertilă, care, în trecut, a fost depopulată destul de mult, unde, în consecință, n-ar trebui să fie greu să supraviețuieşti şi unde, în ciuda acestor lucruri, trei sau patru sute de mii de oameni mor anual de foame, am putea fi convinşi că fondurile destinate traiului muncitorilor săraci se află într-o scădere accelerată. Diferența dintre geniul Constituției britanice, care protejează şi guvernează America de Nord, şi cel al companiilor comerciale care oprimă şi domină, în Indiile de Est nu poate fi ilustrată mai bine, probabil, decât de situațiile diferite ale acestor țări.

De aceea, recompensa generoasă acordată pentru muncă este atât efectul necesar, cât şi simptomul natural al sporirii bogăției naționale. Pe de altă parte, mijloacele reduse de subzistență ale muncitorilor săraci reprezintă simptomul natural cum că lucrurile stagnează, iar condiția lor de muritori de foame ilustrează faptul că ele merg îndărăt. [...]

Recompensa reală acordată pentru muncă, cantitatea reală de bunuri şi obiecte necesare confortului care pot fi procurate de muncitor au crescut, în decursul acestui secol, poate, într-o proporție mai mare decât valoarea lor în bani. Nu doar că grânele au ajuns oarecum mai ieftine, dar multe alte lucruri din care cei săraci, dar harnici pot produce o cantitate acceptabilă şi sănătoasă de mâncare s-au ieftinit destul de mult.

Cartofii, de exemplu, nu costă, în prezent, în cea mai mare parte a regatului, decât jumătate din prețul pe care-l aveau acum 30-40 de ani. Același lucru poate fi spus despre napi, morcovi, varză, lucruri care, mai înainte, nu erau cultivate, cum se obișnuiește acum, cu ajutorul plugului, ci cu sapa; și alte feluri de legume au devenit tot mai ieftine. Cea mai mare parte a merelor și chiar ceapa, consumate în Marea Britanie în ultimul secol, erau importante din Flandra. Cele mai mari îmbunătățiri aduse manufacturilor celor mai rudimentare care produc țesături de in și lână le oferă muncitorilor haine mai ieftine și mai bune, iar cele aduse manufacturilor care prelucrează metalele brute au dus la unelte mai ieftine și mai bune pentru diverse meserii – dar și piese de mobilier mai plăcute și mai accesibile pentru casă. Săpunul, sarea, lumânările, pielea, băuturile alcoolice fermentate, e drept, au ajuns să fie mult mai scumpe, în special din cauza taxelor care le-au fost impuse. Totuși, cantitatea din aceste bunuri pe care cei mai săraci dintre muncitori trebuie neapărat să le consume este atât de mică, încât creșterea prețului acestora nu compensează scăderea prețurilor majorității celorlalte bunuri. Plângerea cel mai des auzită, cum că luxul se extinde până spre cele mai joase pături ale populației și că sărăcimea muncitorească nu se va mai mulțumi acum cu aceeași mâncare, aceleași haine și locuințe care o mulțumeau în vremurile de dinainte, ne-ar putea convinge că nu a crescut prețul în bani al muncii, ci recompensa sa reală.

Dar oare această îmbunătățire a condițiilor de trai ale celor mai joase pături de oameni trebuie privită ca un avantaj sau ca un inconvenient, pentru societate? Răspunsuri par să existe din abundență. Servitorii, muncitorii și lucrătorii de orice fel sunt cei care alcătuiesc cea mai mare parte a celor mai mărețe societăți politice. Nicio societate nu poate cu adevărat să înflorească și să fie fericită, dacă majoritatea membrilor săi sunt săraci

şi nefericiţi. Şi nu înseamnă altceva decât echitate ca aceia care hrănesc, îmbracă şi oferă locuinţă majorităţii oamenilor să beneficieze de o parte suficientă din produsul muncii lor cât să fie ei înşişi bine hrăniţi, îmbrăcaţi şi să locuiască decent. [...]

Preţul muncii creşte câteodată atât de mult, iar alteori scade atât de tare, întrucât cererea de muncă creşte în anii de belşug extraordinar neaşteptat şi scade în anii de lipsuri extraordinare neaşteptate.

Într-un an de belşug extraordinar neaşteptat, majoritatea angajatorilor de mână de lucru au fonduri suficiente pentru a menţine şi a angaja un mare număr de oameni muncitori decât angajaseră cu un an înainte, dar acest număr extraordinar nu poate fi menţinut mereu acelaşi. Prin urmare, acei patroni care vor mai mulţi muncitori licitează unii împotriva altora pentru a-i obţine, iar acest lucru duce, câteodată, la creşterea atât a preţului real, cât şi a preţului în bani al muncii lor.

Exact invers se întâmplă în anii de lipsuri extraordinare şi neaşteptate. Fondurile destinate angajării de mână de lucru sunt mai mici decât cele din anul precedent. Un număr considerabil de mare de oameni sunt daţi afară, iar ei licitează unii contra celorlalţi pentru a face rost de muncă, lucru care duce, câteodată, la o scădere atât a preţului real, cât şi a preţului în bani al muncii. În 1740, un an de extraordinară sărăcie, mulţi oameni erau dispuşi să muncească pentru salarii la limita subzistenţei. În anii următori, de belşug, a fost mult mai dificil să faci rost de muncitori şi servitori. Sărăcia unui an de scumpete, prin aceea că diminuează cererea de muncă, tinde să scadă preţul acesteia, în timp ce preţul mare al alimentelor tinde să-l crească. Din contră, belşugul dintr-un an ieftin, prin aceea că duce la creşterea cererii, tinde să crească preţul muncii, în vreme ce ieftinirea alimentelor tinde să-l scadă. Prin variaţiile obişnuite ale preţului alimentelor, cele două cauze opuse ca

sens tind să se contrabalanseze una pe cealaltă – ceea ce, probabil, reprezintă motivul pentru care salariile aferente muncii sunt, peste tot, mult mai stabile şi mai permanente decât preţul alimentelor.

Creşterea salariilor aferente muncii duce cu necesitate la creşterea preţului multor bunuri, sporind partea din acestea în care se regăsesc salariile şi ducând, deocamdată, la scăderea consumului acestora, atât în ţară, cât şi în străinătate. Totuşi, aceeaşi cauză care duce la creşterea salariilor aferente muncii, şi anume sporirea stocurilor, tinde să ducă şi la creşterea forţei sale productive, astfel că o cantitate tot mai mică de muncă produce o cantitate mai mare de bunuri.

Proprietarul capitalului, care angajează un număr mare de muncitori, se străduieşte cu necesitate, spre propriul beneficiu, să împartă şi să distribuie forţa de muncă de aşa manieră încât să o abiliteze să producă cea mai mare cantitate de muncă posibilă. Din acelaşi motiv se va strădui să le furnizeze cele mai bune utilaje la care el sau ei s-ar putea gândi. Ceea ce li se întâmplă muncitorilor dintr-un atelier de producţie li se întâmplă, din acelaşi motiv, tuturor muncitorilor din societate. Cu cât mai mare este numărul lor, cu atât mai natural se vor diviza între ei în diferite clase de ocupaţii şi subdiviziuni ale acestora. Prin urmare, cu cât sunt mai multe minţi ocupate cu inventarea celor mai adecvate utilaje pentru executarea muncii fiecăreia dintre acestea, cu atât e mai probabil ca acestea să fie inventate. De aceea, multe dintre bunuri vor ajunge să fie produse cu atât mai puţină muncă decât înainte, încât creşterea preţului lor să fie mai mult decât compensată de diminuarea cantităţii muncii.

* * *

10 Despre salarii și profit în diferitele utilizări ale muncii și ale capitalului

Ansamblul avantajelor diferitelor utilizări ale muncii și ale capitalului trebuie, într-o zonă dată, ori să fie perfect egal cu ansamblul dezavantajelor, ori să tindă încontinuu spre egalizare. Dacă, în același spațiu, ar exista vreo ocupație care să fie în mod evident mai avantajoasă sau mai puțin avantajoasă decât restul, spre aceea s-ar îndrepta atât de mulți oameni, în primul caz, sau ar fi părăsită de atât de mulți, în al doilea, încât avantajele sale, respectiv dezavantajele se vor întoarce în scurt timp la nivelul celorlalte ocupații. Acesta ar fi, cel puțin, cazul într-o societate în care lucrurile ar fi lăsate să-și urmeze cursul lor natural, unde ar exista o perfectă libertate și unde fiecare om ar fi perfect liber atât să-și aleagă ocupația pe care ar socoti-o potrivită, cât și să o schimbe cât de des ar considera nimerit. Interesul propriu al fiecăruia l-ar determina să caute ocupația cea mai avantajoasă și să fugă de cea mai dezavantajoasă.

Salariile exprimate în bani şi profitul sunt, e adevărat, extrem de diferite de-a lungul şi de-a latul Europei, de la o ocupație la alta şi de la o afacere la alta. Dar diferența apare parțial datorită circumstanțelor variate ale diferitelor ocupații care, fie la modul realist, fie doar în imaginația oamenilor, sunt compensate de câştiguri băneşti mici în unele şi contra-balansate de câştiguri mari în celelalte – şi parțial ca urmare a politicilor Europei de a nu lăsa ca lucrurile să se desfăşoare în perfectă libertate. [...]

Partea I. Inegalitățile care apar din însăși natura utilizării lor

Iată cele cinci circumstanțe principale care, după câte am putut eu observa, duc la câştiguri băneşti mici în unele ocupații şi, în contrapartidă, la câştiguri mai mari în altele: în primul rând, caracterul agreabil sau dezagreabil al ocupației respective; în al doilea rând, uşurința sau prețul mic al învățării ei sau, din contră, dificultatea sau prețul mare al învățării ei; în al treilea rând, caracterul lor permanent sau provizoriu; în al patrulea rând, cantitatea mică sau mare de încredere cu care sunt învestiți cei care o exercită; şi în al cincilea rând, probabilitatea mai mare sau mai mică de a avea succes în respectiva ocupație.

Mai întâi, salariile aferente muncii diferă în funcție de cât e de uşoară sau grea munca, de cât e de curată sau murdară, de cât e de onorabilă sau ruşinoasă. Astfel, în majoritatea locurilor, de-a lungul unui an, o calfă de croitor va câştiga mai puțin decât o calfă de țesător. Munca sa este mai uşoară. O calfă de țesător câştigă mai puțin decât o calfă de fierar. Munca sa nu este întotdeauna mai uşoară, dar este mai curată. O calfă de potcovar, deşi este un meseriaş, poate câştiga în douăsprezece ore cât face în opt ore un miner, care este doar un muncitor. Munca sa nu este atât de murdară, este mai puțin periculoasă şi se desfăşoară la lumina zilei, deasupra pământului. În toate profesiile onorabile, stima constituie, şi ea, o mare parte a recompensei muncii. Din perspectiva câştigului bănesc, una peste alta, ele sunt, în general, remunerate mai prost, după cum mă voi strădui să arăt în continuare. Caracterul ruşinos al unor munci are un efect contrar. Munca măcelarului e una brutală şi odioasă, dar, în majoritatea locurilor, mai profitabilă decât cea mai mare parte a afacerilor

obişnuite. Cea mai detestabilă dintre toate ocupaţiile, aceea de călău public este, în comparaţie cu cantitatea de muncă depusă, mai bine plătită decât orice ocupaţie cunoscută vreodată.

Vânătoarea şi pescuitul, cele mai importante ocupaţii ale omenirii din perioada societăţii rudimentare, au devenit, în formele avansate ale acesteia, cea mai plăcută dintre distracţii, oamenii făcând de plăcere ce făceau înainte din necesitate. În societăţile avansate, prin urmare, cei mai săraci dintre oameni au ca ocupaţie ceea ce pentru alţii constituie un mod de petrecere a timpului liber. Pescarii au avut acest statut încă de pe vremea lui Teocrit*. (Vezi *Idilele* xxi.) Un braconier este, în Marea Britanie, un om foarte sărac. În ţările în care rigorile legii nu permit existenţa braconierilor, vânatul cu autorizaţie nu se află într-o situaţie mai bună. Înclinaţia naturală către aceste ocupaţii face ca ele să fie desfăşurate de mai mulţi oameni decât cei care ar putea trăi confortabil de pe urma lor, iar produsul muncii lor, raportat la cantitatea de muncă, ajunge la piaţă cu un preţ prea mic ca să le permită muncitorilor mai mult decât mijloacele unei subzistenţe anevoioase.

Caracterul dezagreabil sau ruşinos afectează profiturile aferente capitalului cam în acelaşi mod ca salariile aferente muncii. Un hangiu sau un cârciumar, care nici măcar nu este proprietarul casei sale şi care este expus brutalităţii oricărui beţiv, nu exercită o profesie prea agreabilă şi nici prea bine creditată. Dar nu prea mai există vreo afacere obişnuită în care un capital atât de mic să producă profituri aşa de mari.

În al doilea rând, salariile aferente muncii variază în funcţie de uşurinţa şi preţul mic al învăţării meseriei sau, din contră, în funcţie de dificultatea şi preţul mare al învăţării acesteia.

---

* Poet grec (315-250 î.Hr.), creator al idilei, specie de poezie lirică. Volumul *Idilele* a apărut în limba română la editura Casa Şcoalelor, în traducerea lui Teodor Naum, 1927 (n.r.).

Când o maşinărie scumpă este instalată, trebuie să ne aşteptăm ca munca extraordinară care va fi executată cu ajutorul ei, înainte de a se uza, să înlocuiască capitalul investit în ea cel puţin cu un profit obişnuit. Un om care este şcolit cu o mare cheltuială de muncă şi timp pentru oricare dintre acele ocupaţii care presupun o dexteritate sau aptitudini extraordinare poate fi comparat cu una dintre acele maşinării scumpe. Aşa încât e de aşteptat ca munca pe care el învaţă să o execute, să-i aducă înapoi, prin componenta aflată deasupra salariului obişnuit al muncii comune, întreaga cheltuială ocazionată de educaţia sa, cel puţin cu profitul obişnuit pentru capitalul cheltuit. Acest lucru trebuie, de asemenea, să se întâmple într-o perioadă rezonabilă de timp, luându-se în considerare şi durata nesigură a vieţii omului, cam în acelaşi fel în care este luată în calcul durata ceva mai sigură de viaţă a maşinăriei.

Diferenţa dintre salariul unui muncitor calificat şi cel primit pentru muncile obişnuite se fundamentează pe acest principiu.

Politicile din Europa consideră munca tuturor mecanicilor, meseriaşilor şi meşteşugarilor din manufacturi drept muncă calificată, iar cea a celorlalţi muncitori de la ţară, drept muncă necalificată. S-ar putea presupune că munca din prima categorie ar fi de o natură mai plăcută şi delicată decât cele din ultima categorie. E posibil ca, în unele cazuri, aşa să fie, dar, în cea mai mare parte a lor, e chiar pe dos, după cum mă voi strădui să arăt în cele ce urmează. Prin urmare, legile şi obiceiurile din Europa, pentru a oferi unei persoane calificarea de a exercita muncile de mare fineţe, impun ca necesară ucenicia, e drept, cu grade diferite de rigurozitate de la un loc la altul. Ele lasă celelalte ocupaţii libere, deschise oricui.

Cât timp durează ucenicia, întreaga muncă depusă de ucenic îi aparţine stăpânului acestuia. În acest răstimp, acesta trebuie, în multe cazuri, să continue a fi întreţinut de către părinţi

sau rude – iar în majoritatea cazurilor, va continua să fie îmbrăcat pe cheltuiala acestora. De obicei, stăpânului i se oferă şi ceva bani pentru că-l învață pe ucenic meserie. Cei care nu pot oferi bani oferă timp sau sunt legați pentru un număr mai mare de ani decât cel obişnuit, aspect care, deşi nu e întotdeauna avantajos pentru stăpân, din cauza lenei obişnuite a ucenicului, este întotdeauna dezavantajoasă pentru ucenic. Din contră, în munca de la țară, lucrătorul, deşi este angajat pentru a efectua muncile mai uşoare, le învață, între timp, pe cele mai dificile, iar propria sa muncă este cea care-l întreţine în diferitele etape ale angajării sale. De aceea, este rezonabil ca, în Europa, salariile mecanicilor, meseriaşilor şi meşteşugarilor din manufacturi să fie oarecum mai mari decât cele ale lucrătorilor obişnuiți. Ele sunt mai mari în mod justificat, iar câştigurile superioare îi fac, în multe locuri, pe cei dintâi să fie considerați de un rang superior. Totuşi, această superioritate este, în general, destul de redusă: câştigurile zilnice sau săptămânale ale unui ucenic dintr-una dintre cele mai obişnuite manufacturi, cum ar fi cea a țesăturilor de in sau lână, calculate ca medie, sunt, în cele mai multe locuri, cu doar puțin mai mari decât salariul zilnic al lucrătorilor obişnuiți. Meseriile lor, e adevărat, sunt mai stabile şi mai uniforme, iar câştigurile lor, luate pe un an întreg, pot fi întru câtva mai mari. Totuşi, pare evident că nu vor fi mai mari decât e nevoie pentru a compensa cheltuielile mari ocazionate de şcolirea lor. Educația, în meşteşugurile care necesită ingeniozitate, ca şi în profesiile liberale, este încă şi mai obositoare, şi mai scumpă. Prin urmare, recompensa bănească a pictorilor şi sculptorilor, a avocaților şi medicilor, ar trebui să fie mai generoasă – şi aşa şi este.

Profiturile aferente capitalului par să fie foarte puțin afectate de uşurința sau dificultatea învățării meseriei pentru care este folosit acesta. Diferitele moduri în care este folosit de

obicei capitalul în marile oraşe par, în realitate, să fie aproape la fel de uşor sau de dificil de învăţat. Nu există vreo afacere care să fie cu mult mai complicată decât celelalte, fie că e vorba despre o afacere străină sau autohtonă.

În al treilea rând, salariile aferente muncii, în diferite ocupaţii, variază în funcţie de caracterul constant sau provizoriu al ocupaţiei.

Munca este mult mai constantă în unele afaceri decât în altele. În cea mai mare parte a manufacturilor, o calfă poate fi destul de sigură că va avea de muncă în fiecare zi a anului în care e el capabil să muncească. Un zidar sau un pietrar, din contră, nu poate lucra nici în ger, nici pe vreme rea, iar munca sa în restul timpului depinde de cât de mult e căutat de clienţi. Prin urmare, el este mereu în situaţia de a nu avea de muncă. În consecinţă, ceea ce câştigă atunci când are de muncă trebuie nu doar să-i asigure întreţinerea şi pe perioada în care nu munceşte, ci şi să-l recompenseze pentru momentele de nelinişte şi de descurajare la care poate conduce adesea o situaţie atât de precară. Şi, pe câtă vreme veniturile celei mai mari părţi a meseriaşilor din manufacturi sunt, prin urmare, doar cu o treaptă mai mari decât plata zilnică a lucrătorilor obişnuiţi, cele ale zidarilor şi constructorilor de case sunt, de obicei, cu cel puţin jumătate mai mari, dacă nu chiar duble. Acolo unde lucrătorii obişnuiţi câştigă patru sau cinci şilingi pe săptămână, zidarii câştigă frecvent şapte sau opt; acolo unde cei dintâi câştigă şase, cei din urmă câştigă adesea nouă sau zece şi acolo unde cei dintâi câştigă nouă sau zece, cum se întâmplă în Londra, ceilalţi câştigă de obicei 15 sau 18 şilingi. Totuşi, nicio muncă nu pare mai uşor de învăţat decât cea a zidarului şi cea a pietrarului. Se spune că purtătorii de sedan* se angajau

---

* Sedan – în Anglia secolelor XVII şi XVIII –, un vehicul prevăzut cu un scaun, purtat pe un fel de prăjini de câte doi oameni (n.r.).

adesea ca zidari în sezonul de vară. Salariile mari ale acestor muncitori, prin urmare, nu sunt atât o recompensă pentru niște aptitudini, cât compensarea nestatorniciei muncii lor.

Un dulgher de case pare să desfăşoare o activitate mai plăcută şi bazată mai mult pe ingeniozitate decât un zidar. Totuşi, în majoritatea locurilor, pentru că nu se întâmplă la fel peste tot, salariul său zilnic este întru câtva mai mic. Angajarea sa nu depinde total de faptul că e căutat de clienți – deşi depinde destul de mult de aceasta – şi nu e supusă întreruperilor cauzate de vremea rea.

Când meseriile care permit, în general, o angajare constantă, se întâmplă ca într-un loc să nu permită acest lucru, salariile muncitorilor se ridică întotdeauna mult peste proporția lor obişnuită față de cele ale lucrătorilor obişnuiți. În Londra, aproape toate calfele de meşteşugari sunt supuse riscului de a fi chemate la lucru sau trimise acasă de la o zi la alta, de către patronii lor – iar în alte locuri, lucrătorii cu ziua sunt supuşi aceluiaşi risc de la o săptămână la alta. Cea mai de jos specie de meşteşugar, calfa de croitor, câştigă, potrivit acestei constatări, o jumătate de coroană pe zi, deşi salariul unui lucrător obişnuit s-a estimat a fi de 18 pence. În micile târguri de provincie şi în satele de la țară, salariul unei calfe de croitor este în mod frecvent aproape cât al unui lucrător obişnuit, dar în Londra adesea există săptămâni întregi când nu e de lucru, în special în timpul verii.

Când nestatornicia ocupației se combină şi cu duritatea muncii, cu caracterul ei dezagreabil sau murdar, salariul aferent muncii celor mai obişnuiți lucrători se ridică, uneori, chiar deasupra salariului celor mai talentați meseriaşi. Un miner din minele de cărbune care este plătit la bucată se presupune că va câştiga, în Newcastle, aproape dublu, iar în alte părți ale Scoției, aproape triplu față de salariul unui lucrător obişnuit.

Salariul său mare se datorează parțial şi durității, caracterului dezagreabil şi murdar ale muncii sale. Dar el poate să-şi găsească de lucru, în majoritatea cazurilor, cu ce frecvență îşi doreşte. Hamalul de cărbuni din Londra exercită o meserie care e aproape la fel de dură, murdară şi neplăcută ca cea a minerului de cărbune, dar, din cauza inevitabilei neregularități cu care apar în port vasele cu cărbune, angajarea, pentru cea mai mare parte a lor, este provizorie. Prin urmare, dacă minerii din minele de cărbune câştigă de două sau trei ori salariul unui lucrător obişnuit, nu ar trebui să ne pară nerezonabil ca aceşti hamali de cărbuni să câştige de patru până la cinci ori mai mult față de acest salariu. Într-o anchetă realizată acum câțiva ani cu privire la situația lor, s-a aflat că, la cât sunt plătiți, ar câştiga între şase şi zece şilingi pe zi. Şase şilingi înseamnă cam de patru ori mai mult salariul unui lucrător obişnuit în Londra; oricum, în fiecare meserie, câştigurile cele mai scăzute pot fi considerate a fi cele plătite numărului celui mai mare de muncitori. Oricât de extravagante ar părea aceste câştiguri, dacă ar fi mai mult decât suficiente pentru a compensa toate aspectele dezagreabile ale afacerii respective, în scurt timp ar exista un număr atât de mare de competitori, încât, pentru o meserie care nu presupune privilegii exclusiviste, salariile s-ar reduce rapid către niveluri mai scăzute.

Constanța sau nestatornicia angajării nu pot afecta profiturile obişnuite aferente capitalului, în nicio afacere. Faptul că acesta este sau nu folosit constant depinde nu de afacere, ci de întreprinzător. În al patrulea rând, salariile aferente muncii se află într-o oarecare relație şi cu încrederea mai mare sau mai mică cu care sunt investiți cei care o exercită.

Salariile argintarilor şi giuvaergiilor sunt, oriunde în lume, superioare celor ale muncitorilor, nu doar cu calificări egale,

ci chiar superioare, datorită metalelor prețioase care le sunt încredințate.

Ne încredințăm sănătatea doctorului, averea, şi câteodată viața sau reputația, avocatului. O asemenea încredere nu ar putea fi investită în siguranță în nişte oameni de condiție medie sau joasă. Prin urmare, recompensa lor trebuie să fie de aşa natură, încât să le ofere, în societate, rangul pe care-l necesită o încredere atât de specială. Timpul îndelungat şi cheltuiala făcută pentru educația lor, când se combină cu aceste aspecte, neapărat duc la creşterea încă şi mai mare a prețului muncii lor.

Când un om îşi foloseşte doar capitalul său într-o afacere, nu există încredere din partea celorlalți; iar creditul pe care l-ar putea obține în fața celorlalți depinde nu de natura întreprinderii sale, ci de opinia oamenilor despre averea, cinstea şi cumpătarea sa. Prin urmare, nivelurile diferite ale profitului din ramuri diferite de întreprinderi nu pot proveni din gradele diferite de încredere investite în acest tip de întreprinzători.

În al cincilea rând, salariile aferente muncii în diferite ocupații variază şi cu probabilitatea mai mare sau mai mică de a avea succes.

Probabilitatea ca o persoană anume să fie calificată pentru munca pentru care s-a pregătit este foarte diferită, de la o ocupație la alta. În cea mai mare parte a meseriilor mecanice, succesul este aproape sigur – dar în cele liberale, e foarte nesigur. Trimiteți-vă fiul ca ucenic la un cizmar – nu prea există îndoială că va învăța să facă o pereche de pantofi; dar trimiteți-l să studieze Dreptul – sunt douăzeci de şanse la una ca el să capete aşa o competență care să-i permită să trăiască de pe urma meseriei sale. Într-o loterie perfectă, cel care trage premiul ar trebui să câştige tot ce au pierdut cei care au tras bilete necâştigătoare. Într-o profesie, acolo unde douăzeci

eşuează pentru ca unul să câştige, acesta ar trebui să câştige ceea ce ar fi câştigat toţi ceilalţi douăzeci lipsiţi de succes. Avocatul care începe, probabil, cam pe la 40 de ani să câştige ceva de pe urma profesiei sale ar trebui să primească o retribuţie nu doar pentru educaţia sa atât de lungă şi costisitoare, ci şi pentru educaţia altor douăzeci de persoane care nu au reuşit să facă nimic cu ea. Oricât de extravagante ar putea părea câteodată comisioanele avocaţilor, retribuţia lor reală nu ajunge să echivaleze vreodată costurile educaţiei celorlalţi. Calculaţi, pentru un loc anume, cât e probabil să se câştige şi cât e probabil să se cheltuiască anual de către diferiţi lucrători din orice meserie – cum ar fi cizmarii sau ţesătorii –, şi veţi vedea că suma câştigată va fi în general mai mare decât cea cheltuită. Dar faceţi acelaşi calcul cu privire la toţi avocaţii şi studenţii la Drept aflaţi în toate pensiunile care-i găzduiesc şi veţi afla că veniturile lor anuale reprezintă doar o mică proporţie din cheltuielile lor anuale, chiar dacă primele ar fi ridicate, iar cele din urmă, scăzute, aşa cum se poate să se întâmple. Prin urmare, loteria Dreptului e departe de a fi o loterie perfect corectă şi, la fel ca alte profesii liberale şi onorabile, este, din perspectiva câştigurilor băneşti, în mod evident, prost recompensată.

Aceste profesii îşi păstrează, totuşi, atractivitatea la nivelul altor ocupaţii şi, în ciuda acestor motive de descurajare, majoritatea spiritelor generoase şi libere vor fi dornice să se bulucească spre ele. Există două cauze diferite care le recomandă. Prima, dorinţa unei reputaţii care ajunge aproape de excelenţă, la oricare dintre ele, iar cea de-a doua, încrederea naturală pe care o are fiecare om, mai mult sau mai puţin, nu neapărat în propriile sale abilităţi, ci în norocul propriu.

Să excelezi într-o profesie în care puţini sunt aceia care ating măcar un nivel mediocru este un semn decisiv de geniu – sau de talent superior. Admiraţia publică faţă de abilităţi atât de

distinse face întotdeauna parte din recompensă – mai mare sau mai mică, în funcție de cât de mare sau mic e gradul de admirație. Ea constituie o parte considerabilă a recompensei, în profesia de medic, şi încă şi mai mare, probabil, în aceea de avocat – iar pentru poeți şi filozofi, constituie aproape întreaga recompensă a muncii.

Există nişte talente foarte plăcute şi frumoase, a căror posesie duce la un tip de admirație, dar a căror exercitare de dragul câştigului e considerată, fie rațional, fie din cauza unor prejudecăți, drept un fel de prostituție publică. Prin urmare, recompensa bănească a celor care le exercită astfel trebuie să fie suficient de mare nu doar cât să plătească pentru timpul, munca şi cheltuiala ocazionate de obținerea talentului respectiv, ci şi pentru disprețul pe care îl aduce folosirea lor ca mijloc de subzistență. Recompensele exorbitante ale actorilor, cântăreților de operă sau balerinilor se fundamentează pe aceste două principii: raritatea şi frumusețea talentului lor şi disprețul folosirii lor în această manieră. La prima vedere, pare absurd că-i disprețuim pe aceşti oameni şi, totuşi, îi recompensăm pentru talentul lor cu aşa o largheţe şi deschidere. Şi nu o putem face pe una fără cealaltă. Iar dacă opinia publică sau prejudecățile se vor modifica vreodată cu privire la aceste ocupații, recompensa lor bănească se va diminua rapid. Cu cât mai mulți oameni se vor apuca de acestea, cu atât competiția va reduce mai repede prețul muncii respective. Asemenea talente, departe de a fi comune, sunt, fără îndoială, aşa cum ne imaginăm, destul de rare. Mulți dintre oamenii care le dețin, chiar la perfecțiune, refuză cu dispreț să le folosească, iar mulți ar fi capabili să şi le cultive, dacă ar putea face ceva onorabil de pe urma lor.

Îngâmfarea exagerată pe care o au oamenii când e vorba de propriile lor abilități este o meteahnă străveche remarcată

de filozofii şi moraliştii din toate epocile. Încrederea lor absurdă în propriul noroc a fost mai puţin luată în discuţie. Cu toate acestea, ea este încă şi mai universal întâlnită, dacă se poate aşa ceva. Nu există om pe lumea asta care, aflat într-o stare acceptabilă de sănătate fizică şi spirituală, să nu aibă partea lui de îngâmfare. Şansa de câştig este mai mult sau mai puţin supraevaluată de fiecare om, iar şansa de a pierde este mai mult sau mai puţin subevaluată de fiecare om – şi nu este cântărită la adevărata sa valoare aproape de niciun om aflat într-o stare acceptabilă de sănătate fizică şi spirituală.

Că şansa de câştig este, în mod natural, supraevaluată o putem vedea şi din succesul universal al loteriilor. Nicăieri nu s-a văzut – şi nici nu se va vedea vreodată – o loterie perfect corectă sau una în care întregul câştig să compenseze întreaga pierdere, pentru că întreprinzătorul n-ar putea face nimic de pe urma ei. În loteriile de stat, biletele nu valorează cu adevărat cât preţul plătit de cei care le-au cumpărat la început – şi totuşi se vând pe piaţă pentru un preţ cu 20, 30 sau chiar 40 de procente mai mare. Speranţele deşarte de a câştiga unele dintre premiile mari sunt singura cauză a acestei cereri. Nici cei mai cumpătaţi oameni nu prea privesc ca pe o nebunie faptul de a plăti o mică sumă pentru a câştiga zece sau douăzeci de mii de lire, chiar dacă ştiu că acea sumă este cu 20 sau 30 de procente mai mare decât şansa pe care o reprezintă. Într-o loterie în care niciun premiu nu depăşeşte 20 de lire, deşi, din alte puncte de vedere, e mult mai aproape de una perfect corectă decât loteriile de stat obişnuite, nu va fi aceeaşi cerere de bilete. Pentru a avea o şansă mai mare de a câştiga unele dintre premiile mari, unii oameni cumpără mai multe bilete, iar alţii, mici părţi dintr-un număr şi mai mare de bilete. Totuşi, nu există nicio axiomă mai sigură în matematică decât aceea că eşti cu atât mai perdant, cu cât te aventurezi să

cumperi mai multe bilete. Riscă pe toate biletele dintr-o loterie, şi vei pierde sigur; cu cât va fi mai mare numărul biletelor tale, cu atât te vei apropia mai tare de această siguranță.

Că şansa de a pierde este adesea subevaluată şi aproape niciodată cântărită la adevărata sa valoare putem afla din profiturile foarte moderate ale asiguratorilor. Pentru a asigura o afacere, fie de incendii, fie de riscurile transportului pe ape, prima obişnuită trebuie să fie suficient de mare pentru a compensa toate pierderile obişnuite, pentru a plăti cheltuielile conducerii şi pentru a aduce un profit care să poată fi retras, aferent capitalului echivalent celui folosit în orice alt domeniu. Persoana care nu plăteşte nimic mai mult decât atât evident că nu achită nimic mai mult decât valoarea reală a riscului sau prețul cel mai mic la care s-ar putea aştepta, în mod rezonabil, să se asigure. Dar, deşi mulți oameni au făcut puțini bani din asigurări, foarte puțini sunt cei care au făcut averi, iar din acest simplu punct de vedere, pare destul de evident că raportul obişnuit profit-pierdere nu este mai avantajos în această afacere decât în alte afaceri obişnuite din care atât de mulți oameni pot face averi.

Oricât ar fi de moderate primele de asigurare în mod normal, mulți oameni desconsideră prea tare riscurile pentru a dori să le plătească. Privind la nivelul întregului regat, ca o medie, 99 de case dintr-o sută e posibil să nu fie asigurate contra incendiilor. Riscul transportului pe apă este mai alarmant pentru cea mai mare parte a oamenilor, iar proporția vapoarelor asigurate, față de cele neasigurate, este mult mai mare. Totuşi, sunt mulți care navighează, pe orice vreme – şi chiar pe timp de război –, fără niciun fel de asigurare. E posibil ca acest lucru să se întâmple, câteodată, fără să reprezinte o imprudență. Când o mare companie – sau chiar un mare comerciant – are 20 sau 30 de vapoare pe mare, ar putea să le

asigure doar pe unele dintre ele, lăsându-le pe celelalte neasigurate. Primele economisite pentru acestea din urmă ar fi suficiente să compenseze pierderile care ar putea apărea în vreun concurs de împrejurări. Neglijarea asigurării încărcăturii este în cele mai multe situații, ca și în cazul caselor, efectul nu atât al unor calcule lipsite de finețe, cât al unei grabe nechibzuite și al disprețului față de riscurile ipotetice.

Desconsiderarea riscului și speranța unui succes ipotetic nu sunt la nicio altă vârstă la fel de active ca la vârsta la care tinerii își aleg profesiile. Faptul că teama față de ghinion, oricât de mică, nu reușește să contrabalanseze marea speranță în noroc apare mai evident în dorința oamenilor obișnuiți de a se înrola ca soldați sau de a pleca pe mare, decât în dorința acelora dintr-o stare socială bună de a intra în așa-numitele profesii liberale.

E destul de evident ce poate pierde un soldat obișnuit. Fără a lua în calcul pericolul, nicicând soldații nu sunt atât de dornici să se înroleze ca la începutul unui război nou și, deși nu au aproape deloc șansa la un loc preferențial, își imaginează, în fanteziile lor tinerești, mii de ocazii de a obține onoruri și distincții care nu se întâmplă niciodată. Aceste speranțe romantice sunt cele care alcătuiesc întreg prețul sângelui lor. Plata pe care o primesc e mai mică decât a lucrătorilor obișnuiți, iar munca lor efectivă e mult mai obositoare. [...]

Pericolele unei vieți aventuroase și situațiile când scapă „la mustață", în loc să-i descurajeze pe tineri, par adesea să-i facă să considere atractivă o astfel de ocupație. O mamă mai sensibilă din clasa de jos se va teme adesea să-și trimită fiul la școală într-un oraș-port la mare, de teamă ca nu cumva vederea vapoarelor, conversațiile și aventurile marinarilor să-l atragă să plece pe mare. Perspectiva unor pericole undeva în viitor, din care sperăm să scăpăm prin curaj și aptitudinile proprii, nu ne este atât de neplăcută și nu duce la creșterea salariilor muncii

în nicio ocupație. Altfel stau însă lucrurile cu cele în care curajul și măiestria nu sunt de niciun folos. În meserii care sunt cunoscute a fi periculoase, salariile sunt întotdeauna deosebit de mari. Caracterul periculos este una dintre caracteristicile dezagreabile, iar efectele sale asupra salariilor aferente muncii se regăsesc aici, în această clasificare.

Indiferent de modul de utilizare a capitalului, nivelul obișnuit al profitului variază mai mult sau mai puțin cu siguranța sau lipsa de siguranță a obținerii de profituri.

Ele sunt mai puțin nesigure în țară decât în străinătate, iar în unele branșe de afaceri din străinătate, mai sigure decât în altele; în afacerile din America de Nord, de exemplu, decât în cele din Jamaica. Nivelul obișnuit al profitului crește întotdeauna, mai mult sau mai puțin, cu acest risc. Totuși, nu pare să crească direct proporțional cu acesta, încât să ajungă să-l compenseze total. Falimentele sunt mai frecvente în rândul celor mai riscante afaceri. Cea mai periculoasă afacere, cea a unui traficant, care, atunci când aventura-i reușește, este și cea mai profitabilă, reprezintă un drum infailibil către faliment. Speranța ipotetică a unui succes pare să acționeze și aici, ca în mai toate situațiile, și să atragă atât de mulți aventurieri în acele afaceri periculoase, încât competiția dintre ei să le reducă profitul sub acela necesar pentru a compensa riscul. Pentru a-l compensa în întregime, profitul obișnuit ar trebui nu doar să compenseze, dincolo de profitul obișnuit aferent capitalului, toate pierderile ocazionale, ci și să permită un surplus de profit aventurierilor, de aceeași natură cu profitul asiguratorilor. Dar, dacă veniturile obișnuite ar fi suficiente pentru toate acestea, falimentele n-ar mai fi atât de frecvente în aceste afaceri față de celelalte.

Prin urmare, dintre cele cinci circumstanțe care duc la variațiunile salariilor aferente muncii, doar două afectează și

profiturile aferente capitalului: caracterul agreabil sau dezagreabil al afacerii şi riscul sau siguranța cu care se confruntă. Din perspectiva caracterului agreabil sau dezagreabil, nu există decât o prea mică diferență (sau poate chiar niciuna) în cea mai mare parte a utilizărilor capitalului – dar există o mare diferență în ceea ce priveşte munca, iar profitul obişnuit aferent stocurilor, deşi creşte odată cu riscul, nu pare să crească direct proporțional cu acesta. Din toate acestea, ar trebui să rezulte că, într-o societate sau o comunitate dată, nivelul mediu sau obişnuit al profitului diferitelor ocupații ar trebui să fie cu aproape o treaptă mai mare decât salariile exprimate în bani pentru diferitele tipuri de muncă.

Şi aşa se şi întâmplă. Diferența dintre câştigurile unui lucrător obişnuit şi cele ale unui avocat sau medic bine angajat este, în mod evident, mai mare decât cea dintre profiturile obişnuite din oricare alte două ocupații productive obişnuite. Pe lângă aceasta, diferența aparentă dintre profiturile diferitelor afaceri reprezintă, în general, o dezamăgire, care provine din faptul că noi nu putem distinge întotdeauna ce ar putea fi considerat drept salariu de ce ar putea fi considerat drept profit.

Profiturile farmaciştilor au devenit o legendă, ceea ce înseamnă că sunt neobişnuit de extravagante. Aceste profituri aparent uriaşe sunt, cel mai adesea, nimic mai mult decât salariul rezonabil aferent muncii. Un farmacist are abilități de o mai mare finețe şi delicatețe decât orice alt meseriaş, iar încrederea cu care este investit este mult mai mare. El este doctorul celor săraci, în toate ocaziile, iar al celor bogați, atunci când neplăcerile sau pericolul nu sunt chiar aşa de mari. Prin urmare, recompensarea sa ar trebui să fie conformă cu aptitudinile sale şi cu încrederea în el şi va fi, în general, mai mare decât prețul la care-şi vinde medicamentele. Dar ceea ce vinde un farmacist, chiar cel mai bine situat, dintr-un mare oraş cu vad

comercial, pe parcursul unui an întreg, ar putea să nu-l coste mai mult de 30-40 de lire. Şi, deşi ar putea să le vândă la trei-patru sute de lire, adică la un profit de 1.000%, acesta ar reprezenta nimic mai mult decât salariul rezonabil aferent muncii sale, încărcat, în singurul fel în care-şi poate el adăuga acest salariu, asupra prețului medicamentelor pe care le vinde. Cea mai mare parte a profitului său aparent reprezintă, de fapt, salariul real, deghizat sub forma profitului.

* * *

Cartea a II-a

Despre natura, acumularea și întrebuințarea capitalului

Introducere

În starea aceea rudimentară a societății, când nu exista diviziunea muncii, în care schimburile se realizau rar şi în care fiecare om îşi făcea rost singur de tot ce avea nevoie, nu era necesară acumularea de stocuri sau depozitarea anticipată a acestora, pentru ca societatea să-şi continue mersul. Fiecare om încerca să-şi acopere printr-o muncă susținută nevoile proprii ocazionale, pe măsură ce acestea apăreau. Când îi era foame, mergea în pădure să vâneze; când haina i se uza, se îmbrăca în pielea primului animal mare pe care-l ucidea, iar când coliba începea să i se dărâme, o repara, cât de bine putea, cu copacii sau muşchiul din apropiere.

Dar, odată ce diviziunea muncii a început să fie implementată serios, produsul muncii unui om a ajuns să nu mai poată acoperi decât o mică parte a nevoilor sale ocazionale. Cea mai mare parte a acestora era acoperită prin produsul muncii altor oameni, pe care el le cumpăra cu produsul muncii sale – sau cu prețul acestui produs. Dar această cumpărare nu se putea produce câtă vreme produsul propriei sale muncii nu era doar finalizat, ci şi vândut. Un stoc de bunuri de diferite tipuri, prin urmare, trebuie depozitat undeva – un stoc suficient pentru a-l întreține şi pentru a-l aproviziona cu materialele şi uneltele necesare muncii sale – până ce va veni vremea ca aceste două evenimente să fie duse la îndeplinire. Un țesător nu se poate dedica în întregime ocupației sale până ce nu are undeva, în avans, fie în posesia sa, fie în cea a unei alte persoane, un stoc

suficient pentru a se întreține şi pentru a se aproviziona cu materialele şi uneltele meseriei sale, până la momentul la care nu doar va fi terminat de țesut pânza, ci va fi şi vândut-o. Această acumulare trebuie, evident, să fie anterioară aplecării sale asupra muncii pentru o perioadă atât de mare cât necesită munca sa anume.

Aşa cum acumularea de stocuri trebuie, prin natura lucrurilor, să fie anterioară diviziunii muncii, aşa şi munca poate să fie tot mai subdivizată, însă doar în raport cu acumularea tot mai mare a stocurilor. Cantitatea de materiale asupra căreia poate lucra un număr dat de oameni creşte semnificativ pe măsură ce oamenii ajung să fie tot mai subdivizați şi pe măsură ce operațiunile fiecărui lucrător sunt reduse, încetul cu încetul, la un grad tot mai mare de simplitate, pe măsură ce o varietate de noi maşinării ajunge să fie inventată pentru a uşura şi scurta aceste operațiuni. Prin urmare, pe măsură ce diviziunea muncii avansează, pentru a oferi constant de muncă aceluiaşi număr de lucrători, ar trebui acumulat în avans un stoc egal de provizii şi un stoc şi mai mare de materiale şi unelte decât cele care ar fi fost necesare într-o stare rudimentară a lucrurilor. Dar numărul lucrătorilor din fiecare ramură de activitate creşte, în general, odată cu diviziunea muncii din acea ramură – sau mai degrabă această creştere a numărului lor este cea care îi abilitează să formeze categorii de muncă şi să se subdivizeze în această manieră.

Aşa cum acumularea de stocuri era necesară, înainte, pentru continuarea marilor îmbunătățiri ale puterii de producție a muncii, şi această acumulare duce în mod natural la aceeaşi îmbunătățire. Persoana care-şi utilizează stocurile pentru menținerea nivelului muncii îşi va dori neapărat să le folosească de aşa manieră încât să producă cea mai mare cantitate de muncă cu putință. Ea va încerca, prin urmare, atât să facă cea

mai adecvată distribuire a sarcinilor pentru angajații săi, cât și să le furnizeze cele mai bune mașinării pe care ori că le inventează, ori că-și permite să le cumpere. Capacitățile sale, în oricare dintre aceste două direcții, sunt, în general, proporționale cu mărimea stocurilor sale sau cu numărul de oameni pe care-i poate angaja. Afacerile din fiecare țară nu doar că sporesc cantitativ odată cu stocurile care sunt folosite, dar, ca o consecință a acestei creșteri, același volum de afaceri produce o cantitate mult mai mare de muncă.

La modul general, acestea sunt efectele creșterii stocurilor asupra muncii și a productivității sale.

În Cărțile următoare, mă voi strădui să explic natura stocurilor, efectele acumulării lor sub forma capitalurilor de orice fel și efectele diferitelor utilizări ale acestor capitaluri. [...] În primul capitol, m-am străduit să arăt care sunt diferitele părți sau ramuri în care se divid în mod natural stocurile, fie ele individuale sau ale societății. În cel de-al doilea, am explicat natura banilor și operațiunile legate de ei, considerați ca o ramură particulară a stocurilor generale ale societății. Stocul care se acumulează sub forma capitalului poate fi utilizat fie de persoana căreia îi aparține, fie poate fi împrumutat altei persoane. În cel de-al treilea [...], m-am ocupat de examinarea manierei în care funcționează ambele aceste situații. [...]

1 | Despre diviziunea capitalului

Când rezerva de bunuri pe care le deține un om nu îi este suficientă decât pentru întreținerea timp de câteva zile sau câteva săptămâni, rareori el se va gândi să derive vreun fel de venit din ele. Le va consuma cu cât mai multă parcimonie și se va strădui, prin munca sa, să obțină altceva, care să le înlocuiască pe acestea înainte de a fi consumate cu totul. În acest caz, venitul său este derivat doar din munca proprie. Aceasta este situația celei mai mari părți a muncitorilor săraci din toate țările.

Dar, atunci când acesta posedă stocuri suficiente pentru a se întreține luni sau ani, el va încerca în mod natural să obțină un beneficiu din cea mai mare parte a acestora, rezervându-și pentru consumul propriu doar cât e nevoie pentru a se întreține până ce acest beneficiu începe să apară. Prin urmare, stocurile sale, în întregimea lor, se împart în două componente. Acea parte de la care se așteaptă să-i aducă un venit se numește capitalul său. Cealaltă e cea care-i oferă mijloacele pentru consum imediat și care constă fie, mai întâi, din acea porțiune din stocurile sale care erau rezervate inițial acestui scop, fie, în al doilea rând, din veniturile derivate din orice sursă, pe măsură ce acestea îi revin sau, în al treilea rând, din lucrurile cumpărate în anii anteriori din oricare dintre acestea și care nu au fost consumate în întregime, cum ar fi stocurile de haine, mobilă pentru casă și așa mai departe. Dintr-unul sau altul din aceste trei elemente – sau din toate trei laolaltă – constau stocurile pe care oamenii și le rezervă de obicei pentru consumul propriu imediat.

Există două moduri diferite în care poate fi folosit capitalul pentru a aduce un venit sau profit celui care-l foloseşte.

Mai întâi, el poate fi folosit pentru cultivarea, producerea sau cumpărarea de bunuri şi vânzarea lor pentru profit. Capitalul folosit de această manieră nu va aduce un venit sau un profit celui care-l foloseşte cât timp fie rămâne în posesia acestuia, fie continuă sub aceeaşi formă. Bunurile neguțătorului nu-i aduc venit sau profit până ce nu le vinde pe bani, iar banii nu-i aduc mai nimic până ce nu-i schimbă iar în bunuri. Capitalul său pleacă încontinuu dinspre el într-o formă şi se reîntoarce la el în altă formă şi doar prin intermediul acestei circulații sau al acestor schimburi succesive poate să-i aducă vreun profit. Aceste capitaluri, prin urmare, ar putea fi numite capitaluri circulante.

În al doilea rând, el poate fi folosit pentru îmbunătățirea pământului, pentru cumpărarea de maşinării şi instrumente utile unei afaceri sau pentru altfel de lucruri care produc profit fără schimbarea proprietarului sau fără să circule mai departe. Aceste capitaluri, prin urmare, ar putea fi numite capitaluri fixe.

Diferitele afaceri necesită proporții foarte diferite între capitalurile fixe şi cele circulante folosite.

Capitalul unui negustor, de exemplu, este pe de-a-ntregul un capital circulant. El nu are nevoie de maşinării şi instrumente de lucru, asta dacă nu cumva magazinul sau depozitul său ar fi considerate ca atare.

Unele părți din capitalul fiecărui maistru meşteşugar sau fabricant trebuie fixate în instrumentele meseriei sale. Totuşi, această parte este foarte mică în unele meserii şi foarte mare în altele. Un maestru croitor nu are nevoie de alte instrumente ale meseriei decât un set de ace. Cele ale cizmarului sunt puțin mai scumpe – doar cu puțin. Cele ale țesătorului sunt cu mult deasupra celor ale cizmarului. Totuşi, cea mai mare parte a capitalului acestor maiştri meşteşugari circulă fie sub forma salariilor

muncitorilor lor, fie sub forma prețului materialelor folosite, fiindu-le răsplătit, cu profit, prin prețul muncii. Cu alte cuvinte, este nevoie de un capital fix mult mai mare. Într-o mare manufactură siderurgică, de exemplu, furnalul pentru topirea minereului, forja, turnătoarele reprezintă instrumentele meseriei care nu pot fi ridicate fără o mare cheltuială. În afacerile cu cărbune şi minele de orice tip, maşinăriile necesare, atât pentru scoaterea apei, cât şi pentru alte scopuri, sunt, de obicei, şi mai scumpe.

Acea parte a capitalului fermierului pe care o foloseşte sub forma utilajelor agricole şi zootehnice este fixă, iar cea folosită ca salarii şi mijloace de întreținere a servitorilor săi lucrători este capitalul circulant. El face profit de pe urma unuia prin păstrarea lui în posesia sa şi de pe urma celuilalt prin aceea că-l înstrăinează. Prețul sau valoarea vitelor sale de povară reprezintă un capital fix, cam la fel cu uneltele sale agricole; întreținerea acestora e un capital circulant, cam la fel ca a servitorilor lucrători. Fermierul face profit ținând vitele de povară, dar, în acelaşi timp, renunțând la întreținerea lor. Atât prețul, cât şi întreținerea animalelor care sunt luate pentru a fi îngrăşate, nu pentru muncă, ci pentru vânzare, reprezintă un capital circulant. Fermierul face profit din înstrăinarea lor.

O turmă de oi sau o ciurdă de vite care, într-o țară specializată în creşterea animalelor, nu sunt aduse nici pentru muncă, nici pentru vânzare, ci pentru a face profit din lâna sau laptele lor şi prin înmulțirea lor reprezintă un capital fix. Întreținerea lor reprezintă un capital circulant. Profitul este făcut prin înstrăinarea lor şi revine atât ca profit de pe urma lor, cât şi sub forma prețului întreg al vitei, ca preț al lânii, laptelui sau înmulțirii lor. Valoarea întreagă a grânelor de sământă este, şi ea, considerată corect drept capital fix. Deşi se plimbă neîncetat între pământ şi grânar, nu-şi schimbă niciodată proprietarul şi

de aceea nu circulă cu adevărat. Fermierul îşi face profitul nu prin vânzarea acestora, ci prin înmulţirea lor.

Stocul general al oricărei ţări sau societăţi este cel al tuturor locuitorilor sau membrilor săi şi, de aceea, se va diviza natural în cele trei părţi, fiecare având o funcţie sau o responsabilitate distincte.

Prima este acea parte rezervată consumului imediat, iar caracteristica sa este că nu aduce niciun venit sau profit. Ea constă din stocurile de alimente, haine, mobilă pentru casă etc., care au fost cumpărate chiar de către cei care le consumă, dar care n-au fost consumate încă în întregime. În acelaşi fel, întregul stoc de locuinţe existent în orice moment într-o ţară face parte tot din această porţiune. Stocurile cheltuite cu o casă, dacă aceasta este menită a fi locuinţa proprietarului ei, încetează, de la acel moment, să servească drept capital sau să mai ofere vreun venit proprietarului său. O locuinţă, ca atare, nu contribuie cu nimic la veniturile locuitorului său şi deşi îi este, fără îndoială, extrem de utilă, îi este folositoare precum hainele şi mobila – care, de altfel, alcătuiesc o parte a cheltuielilor, nu a veniturilor sale. Dacă ar fi cedată unui chiriaş, pentru chirie, de vreme ce casa în sine nu poate produce nimic, chiriaşul trebuie să-şi plătească chiria dintr-un fel de venit, pe care şi-l obţine fie din muncă, fie din stocuri, fie din pământ. Prin urmare, deşi o casă îi poate aduce venituri proprietarului ei, servind, astfel, drept capital pentru acesta, ea nu aduce nimic celorlalţi şi nici nu poate servi drept capital pentru public, iar veniturile întregului ansamblu de oameni nu vor fi crescute nici în cel mai mic grad de către aceasta.

Hainele şi piesele de mobilier pot produce câteodată un venit, în acelaşi fel, servind astfel drept capital pentru nişte persoane particulare. În ţările unde balurile mascate sunt obişnuite, există afacerea închirierii de costume pentru o noapte.

Tapițerii dau frecvent mobila cu chirie, cu luna sau cu anul. Antreprenorii de pompe funebre dau cu chirie mobilier pentru înmormântări, cu ziua şi cu săptămâna. Mulți oameni dau cu chirie case gata mobilate şi iau chirie nu doar pentru folosința casei, ci şi pentru mobilă. Totuşi, venitul derivat din astfel de lucruri trebuie, în cele din urmă, să fie tras dintr-o altă sursă de venit. Dintre toate părțile stocurilor, fie ele individuale sau ale societății, rezervate consumului imediat, cele care sunt consumate cel mai lent sunt cele stocate sub forma caselor. Un stoc de haine poate ține câțiva ani, unul de mobilă, jumătate de secol sau un secol – dar un stoc de case, bine construite şi corect întreținute, poate ține mai multe secole. Deşi perioada în care sunt consumate în întregime este mai mare, ele sunt de fapt un stoc rezervat consumului imediat, ca şi hainele sau mobila pentru casă.

Cea de-a doua dintre cele trei părți în care se împart stocurile generale ale societății este reprezentată de capitalul fix, a cărui caracteristică este că aduce un venit sau profit fără să circule şi fără să-şi schimbe proprietarul. El constă, în principal, din următoarele patru elemente.

Mai întâi, toate maşinăriile şi instrumentele meseriei care uşurează şi scurtează munca.

În al doilea rând, toate clădirile profitabile care reprezintă mijloace de procurare a unui venit – nu doar cele ale proprietarului, pe care le închiriază pentru venit, ci şi ale persoanei care le ține şi plăteşte chirie pentru ele –, cum ar fi magazinele, depozitele, atelierele, fermele, cu toate dependințele necesare, grajduri, grânare etc. Acestea sunt foarte diferite de clădirile care sunt doar locuințe. Ele reprezintă un tip de unelte ale meseriei, putând fi considerate din aceeaşi perspectivă.

În al treilea rând, constă din ameliorarea pământului – sau ce s-a cheltuit în mod profitabil pentru curățarea, drenarea,

îngrădirea, fertilizarea şi reducerea acestuia la condiţia cea mai adecvată pentru muncirea şi cultivarea sa. O fermă astfel îmbunătăţită ar putea fi pe drept privită în aceeaşi lumină ca acele maşinării utile, ce uşurează şi scurtează munca şi prin intermediul cărora un capital circulant de aceeaşi valoare poate să-i aducă venituri mult mai mari celui care le foloseşte. O fermă îmbunătăţită este la fel de avantajoasă şi mai durabilă decât acele maşinării, pentru că, cel mai adesea, nu necesită alte reparaţii decât cea mai profitabilă aplicare a capitalului folosit de fermier pentru cultivarea sa.

În cel de-al patrulea rând, capitalul fix constă din abilităţile utile dobândite de toţi locuitorii şi membrii societăţii. Obţinerea acestor abilităţi, care se regăseşte sub forma costului întreţinerii pe perioada educaţiei, studiului sau uceniciei ale celui care le obţine, presupune întotdeauna o cheltuială serioasă, care reprezintă un capital fix şi realizat, ca atare, în persoana respectivă. Aceste abilităţi, aşa cum fac parte din averea persoanei respective, fac parte şi din avuţia societăţii de care ţine aceasta. Dexteritatea crescută a unui muncitor poate fi privită în aceeaşi lumină ca o maşinărie sau ca un instrument de lucru care uşurează sau scurtează munca şi care, deşi presupune o anumită cheltuială, recompensează acea cheltuială prin profit.

Cea de-a treia şi ultima dintre cele trei părţi în care se împart în mod natural stocurile unei societăţi o reprezintă capitalul circulant, a cărui caracteristică este aceea că permite realizarea de venit doar prin circulaţie sau prin schimbarea proprietarului. Ea este, de asemenea, compusă din patru părţi.

Mai întâi, banii, prin intermediul cărora toate celelalte trei circulă şi sunt distribuite către consumatorii lor reali. În al doilea rând, stocurile de provizii aflate în posesia măcelarilor, a cultivatorilor de vite, a fermierilor, neguţătorilor de porumb,

a berarilor etc., din vânzarea cărora ei se aşteaptă să facă profit. În al treilea rând, din materialele, fie pe de-a întregul neprelucrate, fie mai mult sau mai puțin prelucrate, din care se fac hainele, mobila şi clădirile care nu au fost deja incluse într-una dintre cele trei părți, ci rămân în posesia crescătorilor, manufacturierilor, negustorilor de produse de mercerie, postăvarilor, negustorilor de cherestea, tâmplarilor şi dulgherilor, fabricanților de cărămizi etc. În cel de-al patrulea rând şi ultimul, constă din munca finită, completă, dar care se află încă în mâinile comerciantului sau manufacturierului, de care nu a scăpat încă sau pe care n-a distribuit-o către consumatorii săi – cum ar fi produsele finite ce pot fi găsite frecvent gata făcute în magazinele fierarilor, ale celor care fac dulapuri, ale aurarilor, bijutierilor, negustorilor de porțelanuri etc. Capitalul circulant constă, astfel, din proviziile, materialele şi munca finită de orice tip care se află în mâinile respectivilor comercianți şi din banii necesari circulației lor şi distribuirii către cei care le vor utiliza sau consuma în cele din urmă.

Din aceste patru părți, trei – proviziile, materialele şi munca finită – sunt fie anual, fie pe anumite perioade mai lungi sau mai scurte, retrase cu regularitate şi plasate fie sub forma capitalului fix, fie în stocurile rezervate consumului imediat.

Orice capital fix, pe lângă faptul că este derivat la origini dintr-un capital circulant, necesită să fie încontinuu sprijinit de acesta. Toate maşinăriile utile şi instrumentele de lucru sunt derivate, la origini, dintr-un capital circulant, care furnizează materialele din care sunt făcute şi întreținerea lucrătorilor care le produc. Ele necesită, de asemenea, un capital de acelaşi tip pentru repararea constantă a acestora.

Niciun capital fix nu poate produce un venit decât prin intermediul unui capital circulant. Nici măcar cele mai utile

maşinării şi instrumente de lucru nu vor produce nimic fără capitalul circulant, care furnizează materialele folosite şi asigură întreținerea muncitorilor care le folosesc. Pământul, oricât de ameliorat ar fi, nu va produce un venit fără un capital circulant, care-l întreține pe lucrătorul care-l cultivă şi care-i culege roadele.

Menținerea şi creşterea stocurilor care ar putea fi rezervate consumului imediat reprezintă singurul țel şi scop atât al capitalurilor fixe, cât şi al celor circulante. Aceste stocuri sunt cele care îi hrănesc, îi îmbracă şi le oferă adăpost oamenilor. Bogăția sau sărăcia lor depind de cât de abundente sau limitate sunt proviziile pe care aceste două capitaluri le pot procura pentru consumul imediat.

Întrucât o parte atât de mare din capitalul circulant este retrasă în mod constant din acesta, pentru a fi plasată în celelalte două ramuri de stocuri generale ale societății, e nevoie ca, la rândul său, acesta să fie reînnoit permanent, altminteri, în scurt timp va înceta să mai existe. Aceste fonduri de reînnoire sunt trase, în principal, din trei surse: produsele pământului, ale minelor şi ale pescăriilor. Ele permit o continuă înnoire a proviziilor şi materialelor, din care o parte este, ulterior, ambalată sub forma unei munci finite cu care sunt, apoi, înlocuite proviziile, materialele şi munca finită, retrase încontinuu din capitalul circulant. Şi din mine provine ceea ce e necesar pentru menținerea şi creşterea acelei părți care constă din bani. Şi, deşi în cursul obişnuit al afacerilor, această parte nu este retrasă din afacere, precum celelalte trei, pentru a fi plasată în celelalte două ramuri ale stocurilor generale ale societății, trebuie, totuşi, ca şi celelalte lucruri, să se piardă sau să se uzeze în cele din urmă – iar câteodată, chiar să fie pierdută sau trimisă în străinătate, prin urmare, necesitând o reînnoire continuă, deși, fără îndoială, mult mai mică.

Pământurile, minele şi pescăriile necesită atât un capital fix, cât şi un capital circulant pentru a fi exploatate, iar produsele lor înlocuiesc, cu un profit, nu doar aceste capitaluri, ci pe toate celelalte din societate. Astfel, fermierul îi înlocuieşte anual manufacturierului proviziile pe care le-a consumat şi materialele pe care le-a produs în anul anterior, iar manufacturierul îi înlocuieşte fermierului produsele finite ale muncii sale pe care le-a irosit sau epuizat în acelaşi interval de timp. Acesta este schimbul real realizat anual între aceste două clase de oameni, deşi se întâmplă prea rar ca produsul brut anual al unuia dintre ei şi produsul manufacturat al celuilalt să fie schimbate direct unul pe celălalt, pentru că se întâmplă arareori ca fermierul să-şi vândă porumbul şi vitele, inul şi lâna aceleiaşi persoane de la care alege să-şi cumpere hainele, mobila şi instrumentele de lucru pe care le doreşte. Prin urmare, el îşi va vinde produsul brut pentru bani, cu care va putea cumpăra, oricând se va întâmpla s-o facă, produsul manufacturat de care are nevoie. Pământul chiar înlocuieşte, cel puțin parțial, capitalurile cu care sunt exploatate pescăriile şi minele. Cu ajutorul produselor pământului sunt scoşi din apă peştii, iar produsele de la suprafața pământului sunt cele cu ajutorul cărora sunt extrase minereurile din adâncurile sale.

Produsele pământului, minelor şi pescăriilor, atunci când fertilitatea lor naturală este similară, sunt direct proporționale cu mărimea capitalurilor folosite asupra lor şi cu buna aplicare a acestor capitaluri. În condițiile unor capitaluri egale şi la fel de bine aplicate, produsele vor fi direct proporționale cu fertilitatea naturală a pământului.

În toate țările unde există o siguranță acceptabilă, fiecare om cu o înțelegere medie se va strădui să-şi folosească stocurile de care dispune, pentru procurarea ori de satisfacții în prezent, ori de profit în viitor. Dacă ele sunt folosite pentru procurarea

de plăceri în prezent, atunci reprezintă stocuri rezervate consumului imediat. Dacă sunt folosite pentru procurarea de profit în viitor, ele trebuie să-i aducă acest profit fie rămânând în posesia sa, fie prin înstrăinarea lor. În primul caz sunt capitaluri fixe, în celălalt, circulante. Un om trebuie să fie perfect nebun ca, într-un loc de o siguranță acceptabilă, să nu-şi folosească stocurile de care dispune, fie că sunt ale sale sau împrumutate de la alți oameni, în vreunul din cele trei moduri.

În acele țări nenorocite unde, într-adevăr, le este încontinuu teamă de violențe din partea superiorilor lor, oamenii îşi îngroapă sau ascund frecvent o mare parte din stocuri, pentru a le avea întotdeauna la îndemână şi a le duce cu ei în locuri mai sigure, în caz că ar fi amenințați cu oricare dintre dezastrele la care se consideră expuşi în permanență. Se spune că aceasta este o practică obişnuită în Turcia, în Hindustan şi, cred eu, în majoritatea statelor asiatice. Pare să fi fost o practică obişnuită şi pentru înaintaşii noştri, în perioada violențelor guvernărilor feudale. Tezaurele găsite îngropate erau considerate, în acele vremuri, o parte deloc de disprețuit a veniturilor, de către marii suverani ai Europei. Ele constau din toate acele comori care erau găsite ascunse în pământ şi asupra cărora nicio persoană nu-şi putea dovedi drepturile. Acestea erau considerate obiecte atât de importante, încât erau întotdeauna considerate a aparţine suveranului – şi nu celui care le descoperea, nici proprietarului pământului în care erau găsite, exceptând cazul când acest drept i-ar fi fost transferat celui din urmă printr-o clauză specială în charta sa. Erau puse pe picior de egalitate cu minele de aur şi argint care, fără o clauză specială în charta regiunii, nu erau niciodată considerate a fi incluse în folosirea generală a pământurilor, deşi minele de plumb, cupru sau staniu şi cărbune figurau în ele, ca lucruri de o mai mică importanță.

2 Despre bani, ca o ramură particulară a capitalului general al unei societăți, sau despre costul pentru menținerea capitalului național

Am arătat, în Cartea I, că în prețul celei mai mari părți a bunurilor se regăsesc trei componente, dintre care una plătește salariile aferente muncii, cealaltă, profiturile aferente stocurilor și cea de-a treia, arenda pentru pământul care a fost folosit pentru producerea și aducerea pe piață a bunurilor; că există, într-adevăr, niște bunuri al căror preț este alcătuit doar din două părți, salariile aferente muncii și profiturile aferente stocurilor – dar că prețul fiecărui bun se va descompune neapărat într-una sau alta sau în toate aceste trei părți, iar acea parte care nu este nici arendă, nici salarii, este cu necesitate profit al cuiva.

De vreme ce acesta e cazul, după cum s-a observat, al fiecărui bun anume, luat separat, trebuie să fie şi cazul tuturor bunurilor care compun întregul produs anual al pământului şi muncii din fiecare țară, luate în complexitatea lor. Prețul total sau valoarea de schimb a produsului anual trebuie să se poată descompune în aceleaşi trei părți şi să fie împărțite între diferiții locuitori ai țării, fie ca salarii ale muncii, profituri aferente stocurilor sau arendă pentru pământ.

Dar, cu toate că valoarea acestui produs anual al pământului şi al muncii este împărțită astfel între diferiții locuitori, constituind veniturile acestora, în ceea ce priveşte arenda unei proprietăți private, vom distinge între renta funciară brută şi renta netă – şi vom face o distincție asemănătoare în ceea ce priveşte veniturile locuitorilor unei țări mari.

Renta brută a unei proprietăți particulare cuprinde tot ceea ce plăteşte fermierul; renta netă este ce-i rămâne proprietarului, după deducerea cheltuielilor de gestionare, reparare şi a tuturor celorlalte taxe necesare – sau ceea ce-şi permite acesta, fără să-şi primejduiască proprietatea, să plaseze sub formă de stocuri destinate consumului imediat sau să cheltuiască pe masă, trăsuri, înfrumusețarea casei şi mobilei şi plăcerile şi divertismentul private. Averea sa reală este direct proporțională nu cu renta brută, ci cu aceasta, netă.

Venitul brut al tuturor locuitorilor unei țări mari cuprinde întreg produsul anual al pământului şi muncii lor; venitul net e ceea ce le rămâne, după deducerea, în primul rând, a cheltuielilor de întreținere mai întâi a capitalurilor fixe şi apoi a celor circulante – sau ceea ce, fără să aducă atingere capitalului lor, pot plasa în stocuri rezervate consumului imediat sau pot cheltui pentru propria subzistență, pentru lucrurile necesare confortului sau pentru amuzament. Averea lor reală este, şi ea, direct proporțională nu cu venitul brut, ci cu cel net.

Cheltuielile globale dedicate întreținerii capitalului fix trebuie să fie excluse, evident, din venitul net al societății. Nici materialele necesare pentru întreținerea maşinăriilor şi instrumentelor utile ale muncii lor, clădirile de pe urma cărora se poate face profit etc., nici produsul muncii necesare pentru aducerea acestor materiale la forma necesară nu pot face parte din acesta. Prețul muncii poate, într-adevăr, să facă parte din el, de vreme ce muncitorii folosiți şi-ar putea plasa toată valoarea salariilor lor în stocuri rezervate consumului imediat. Dar în alte tipuri de ocupații, atât prețul, cât şi produsul se transformă în stocuri – prețul se duce în stocurile muncitorilor, iar produsul, în stocurile altor persoane, ale căror subzistență, confort sau amuzament sunt sporite prin munca acestor lucrători.

Intenția capitalului fix este aceea de a crește forța de producție a muncii sau de a permite aceluiași număr de lucrători să efectueze o cantitate mai mare de muncă. Într-o fermă unde toate clădirile, gardurile, scurgerile, căile de comunicație etc. necesare sunt în cea mai bună stare, un număr de lucrători și vite de povară vor crea un produs mai mare decât același număr de oameni și vite de la o fermă de aceeași mărime, cu pământ la fel de fertil, dar care nu este echipată la fel de oportun. În manufacturi, același număr de oameni, dacă sunt asistați de cele mai bune mașinării, va produce o cantitate mai mare de bunuri decât dacă ar folosi niște instrumente de lucru mai puțin bune. Cheltuiala făcută cu cap, în capital fix de orice fel, este întotdeauna răsplătită cu un profit mai mare și crește produsul anual cu o valoare mai mare decât susținerea pe care o necesită aceste îmbunătățiri. Această susținere reclamă, și ea, o anumită porțiune din produs. O anumită cantitate de material și munca unui număr de lucrători, care, ambele, ar fi putut fi folosite pentru a crește cantitatea de alimente, haine, locuințe și mijloace de subzistență sau confort ale societății, sunt, astfel, redirecționate spre alte folosințe, într-adevăr, extrem de avantajoase, dar diferite de cele de mai sus. Pe această bază, astfel de îmbunătățiri tehnologice, care permit ca același număr de lucrători să îndeplinească o cantitate egală de muncă cu mașinării mai ieftine și mai simple decât se obișnuia în trecut, sunt privite ca avantajoase pentru orice societate. O anumită cantitate de materiale, precum și munca unui număr de lucrători, care, înainte, fuseseră folosiți pentru întreținerea unei mașinării mai complexe și scumpe, pot fi apoi utilizate pentru sporirea cantității de muncă ce nu poate fi efectuată decât cu ajutorul unei mașinării sau a alteia. Antreprenorul proprietar al unei mari manufacturi, care cheltuiește o mie pe an pe întreținerea

maşinăriei, dacă ar putea reduce această cheltuială la cinci sute, va folosi în mod natural celelalte cinci sute pentru cumpărarea unei cantităţi adiționale de materiale care se fie lucrate de un număr suplimentar de oameni. Prin urmare, cantitatea de muncă pe care maşinăria sa o poate produce va creşte în mod natural şi, odată cu ea, vor creşte şi avantajele şi confortul pe care societatea le va deriva din această muncă.

Cheltuiala necesară întreținerii capitalului fix, într-o țară mare, poate fi comparată destul de corect cu cele ocazionate de repararea unei proprietăți private.

Pentru a sprijini productivitatea unei proprietăți – şi, în consecință, atât renta brută, cât şi pe cea netă a proprietarului –, sunt necesare frecvente cheltuieli cu repararea sa. Când, printr-o gestionare mai bună, totuşi, aceste cheltuieli pot fi diminuate fără a căuta o diminuare a productivității, renta brută va rămâne cel puțin la acelaşi nivel ca înainte, iar renta netă va creşte cu necesitate.

Dar, deşi cheltuiala totală pentru întreținerea capitalului fix este astfel exclusă cu necesitate din venitul net al societății, nu acelaşi lucru se poate spune despre întreținerea capitalului circulant. Din cele patru părți din care este compus acesta – bani, provizii, materiale şi muncă finită –, ultimele trei, s-a observat deja, sunt retrase cu regularitate din acesta şi plasate fie în capitalurile fixe ale societății, fie în stocurile rezervate pentru consumul imediat ale acesteia. Orice parte a acestor bunuri consumabile care nu e folosită pentru întreținerea celor dintâi se va duce în cele din urmă şi va alcătui o parte a venitului net al societății. Întreținerea celor trei părți ale capitalului circulant, prin urmare, nu va duce la retragerea vreunei alte porțiuni din produsul anual din venitul net al societății, alta decât cea necesară pentru întreținerea capitalului fix.

Capitalul circulant dintr-o societate este, din acest punct de vedere, diferit de cel al unui individ. Cel al individului este exclus în întregime de la formarea oricărei părți a venitului său net, care trebuie să consiste în întregime din profiturile sale. Dar, deşi capitalul circulant al fiecărui individ alcătuieşte o parte a capitalului similar al societății căreia îi aparține acesta, pe această bază nu poate fi exclus total de la alcătuirea unei părți a venitului net al acestei societăți. Deşi totalitatea mărfurilor din magazinul unui negustor nu trebuie, în niciun caz, să fie plasate în stocurile proprii destinate consumului imediat, ele pot fi plasate în stocurile altora de consum imediat care, dintr-un venit derivat din alte fonduri, pot să-i întoarcă acestuia cu regularitate valoarea pe care o au bunurile sale – împreună cu profitul asupra acestei valori, fără a duce nici la diminuarea capitalului său, nici al altora.

Prin urmare, banii reprezintă singura parte a capitalului circulant al societății, a cărui menținere poate duce la diminuarea venitului net al acesteia.

Capitalul fix are multe puncte în care se aseamănă destul de mult cu acea parte a capitalului circulant care constă din bani, câtă vreme afectează venitul unei societăți.

La început, aşa cum acele maşinării şi instrumente de lucru etc. necesită o anumită cheltuială, mai întâi, pentru construirea lor, apoi pentru întreținerea lor – cheltuieli care, ambele, deşi fac parte din venitul brut, sunt deduse din venitul net ale societății –, şi stocurile de bani care circulă în fiecare țară trebuie să necesite o anumită cheltuială, mai întâi pentru a fi colectate, apoi, pentru a fi menținute – cheltuieli care, ambele, deşi fac parte din venitul brut, sunt, în acelaşi fel, deduse din venitul net al societății. O anumită cantitate din metalele foarte valoroase, aurul şi argintul, şi de muncă foarte deosebită, în loc să sporească stocurile rezervate consumului imediat al

indivizilor, cele pentru subzistență, confort şi divertisment, sunt folosite pentru a menține marele însă costisitorul instrument al comerțului, prin intermediul căruia fiecărui individ din societate îi sunt distribuite, în mod regulat, mijloacele de subzistență, de confort şi de divertisment în proporțiile adecvate.

În al doilea rând, aşa cum maşinăriile şi instrumentele de lucru etc. care compun capitalul fix fie al unui individ, fie al unei societăți, nu fac parte nici din venitul brut, nici din cel net al vreuneia dintre ele, nici banii, prin intermediul cărora este distribuit cu regularitate întregul venit al societății către diferiții săi membri, nu fac, în sine, parte din acest venit. Marea roată a circulației banilor este întru totul diferită de bunurile care circulă prin intermediul ei. Venitul unei societăți constă doar din acele bunuri, şi nu din roata pe care circulă ele. Pentru a calcula fie venitul brut, fie pe cel net al unei societăți, trebuie neapărat ca, din întreaga circulație anuală a banilor şi bunurilor, să deducem întreaga valoare a banilor, din care nici măcar un singur farthing nu poate intra în componența acestor venituri. [...]

3 Despre acumularea de capital sau despre munca productivă și cea neproductivă

Există un tip de muncă ce adaugă o valoare obiectului asupra căruia este aplicată – și există un alt tip de muncă ce nu are același efect. Prima, de vreme ce produce o valoare, poate fi numită muncă productivă; cealaltă, muncă neproductivă. Astfel, munca unui meseriaș dintr-o manufactură se adaugă, de obicei, la valoarea materialelor asupra cărora lucrează, propriei sale întrețineri și profitului patronului său. Din contră, munca unui servitor domestic nu adaugă valoare peste nimic. Deși meseriașului îi este plătit un avans salarial de către patron, în realitate, pe acesta nu-l costă nimic, valoarea salariului fiindu-i în general restituită, împreună cu profitul, prin valoarea adăugată asupra obiectului asupra căruia a fost efectuată munca. Însă costul întreținerii unui servitor domestic nu este niciodată înapoiat. Un om se poate îmbogăți dacă angajează un număr mare de meseriași și poate sărăci dacă întreține un număr mare de servitori domestici. Totuși, munca acestora are, și ea, valoare și merită răsplătită la fel ca și a celor dintâi. Dar munca unui meseriaș se fixează și se realizează sub forma unui obiect anume – sau a unui bun care poate fi vândut – care durează cel puțin încă ceva vreme după ce munca asupra sa se va fi încheiat. Într-un fel, el reprezintă o anumită cantitate de muncă stocată și depozitată, pentru a fi folosită, dacă e nevoie, cu o altă ocazie. Acest obiect – sau prețul său, întrucât reprezintă același lucru – va putea, ulterior, dacă va fi nevoie, să pună în mișcare o cantitate de muncă egală cu cea care l-a produs inițial. Din contră, munca servitorului domestic nu se fixează și nu se realizează în niciun obiect anume sau bun care pot fi vândute. Serviciile sale dispar în însuși momentul îndeplinirii lor, rareori lăsând vreo fărâmă de valoare în urma lor, din care, ulterior, să poată fi procurată o cantitate egală de servicii. Munca unora dintre cele

mai respectabile pături din societate, la fel ca aceea a servitorilor domestici, nu produce nicio valoare și nu se fixează sau realizează în niciun produs permanent sau bun vandabil care să dureze și după ce munca se va fi încheiat și pe care să poată fi cumpărată, ulterior, o cantitate egală de muncă. Suveranul, de pildă, împreună cu miniștrii de justiție și de război care sunt în subordinea sa, cu armata terestră și navală, reprezintă lucrători neproductivi. Ei se află în slujba societății publice și sunt întreținuți dintr-o parte a produsului anual al muncii celorlalți oameni. Slujba lor, oricât ar fi de onorabilă, utilă sau chiar necesară, nu produce un lucru anume care să poată fi schimbat ulterior pe o cantitate egală de servicii. Protecția, securitatea și apărarea statului, efectul muncii acestor servicii prestate într-un an nu vor putea duce la cumpărarea acelorași servicii de protecție, securitate și apărare în anul următor. Astfel, cele mai serioase și mai importante profesii vor fi incluse în aceeași clasă cu cele mai frivole dintre ele: clerul, avocații, fizicienii, literații de orice fel, actorii, bufonii, muzicienii, cântăreții de operă și dansatorii etc. Munca unora dintre cele mai de jos profesii are o anumită valoare, reglementată de aceleași principii care reglementează orice alt fel de muncă – iar cea a celor mai nobile și utile nu produce nimic prin care să poată fi apoi cumpărată sau procurată o cantitate egală de muncă. Așa sunt declamația actorului, pledoaria avocatului, cântecul muzicantului – munca tuturor acestora piere în însuși momentul producerii sale.

Atât muncitorii productivi, cât şi cei neproductivi, dar şi cei care nu muncesc defel sunt susținuți în mod egal de produsul anual al pământului şi al muncii dintr-o țară. Acest produs, oricât ar fi el de mare, nu poate fi infinit, ci trebuie să aibă nişte limite. Prin urmare, în funcție de cât de mică sau de mare va fi proporția din acesta care trebuie folosită, într-un an oarecare, pentru a susține mâinile neproductive, va rămâne cu atât mai mult sau cu atât mai puțin pentru cele productive – iar

produsul anului următor, în consecință, va fi mai mare, respectiv, mai mic; întregul produs anual fiind considerat, dacă excludem de aici producția spontană a pământului, a fi efectul muncii productive.

Deşi produsul anual al pământului şi al muncii din fiecare țară este, fără îndoială, destinat, în cele din urmă, aprovizionării pentru consum a locuitorilor săi şi procurării de venituri pentru aceştia, atunci când apare, fie de pe urma pământului, fie din mâinile lucrătorilor productivi, el se divide în mod natural în două părți. Prima dintre ele, care este adesea şi cea mai mare parte, este destinată înlocuirii capitalului sau reînnoirii proviziilor, materialelor şi muncii finite care au fost retrase din capital; cealaltă e destinată constituirii unui venit fie pentru proprietarul capitalului, ca profit pentru stocurile sale, fie pentru o altă persoană, ca arendă pentru pământ. Astfel, din produsul pământului, o parte înlocuieşte capitalul fermierului, cealaltă îi plăteşte profitul şi arenda proprietarului de pământ, constituind, astfel, atât un venit pentru proprietarul acestui capital, cât şi un profit aferent stocurilor sale, dar şi un venit aferent rentei funciare a unei alte persoane. Din producția unei mari manufacturi, la fel, o parte, întotdeauna mai mare, va înlocui capitalul antreprenorului activității; cealaltă îi va plăti profitul, constituind un venit pentru proprietarul acestui capital. Acea parte din produsul anual al pământului şi al muncii unei țări care înlocuieşte capitalul nu este niciodată folosită imediat pentru a întreține altceva decât mâna de lucru productivă. Ea plăteşte doar salariile muncii productive. Cea care este destinată imediat constituirii unui venit, fie el văzut ca profit sau ca arendă, poate întreține, fără deosebire, atât mâna de lucru productivă, cât şi pe cea neproductivă.

Oricât de mare sau de mică ar fi partea din stocurile sale pe care un om ar folosi-o drept capital, el se va aştepta

întotdeauna ca ea să-i fie înlocuită cu un profit. Prin urmare, el o va folosi doar pentru întreținerea mâinii de lucru productive şi, după ce îi va fi servit drept capital, va constitui un venit al său. Iar când va folosi orice parte din aceste stocuri pentru susținerea mâinii de lucru neproductive, de orice tip, de la acel moment, acea parte este retrasă din capitalul său şi plasată sub forma stocurilor destinate consumului imediat.

Muncitorii neproductivi, precum şi cei care nu muncesc deloc sunt, toți, întreținuți printr-un venit; mai întâi, ori prin acea parte a produsului anual care fusese destinată inițial constituirii unui venit pentru anumite persoane, ori sub forma rentei funciare sau ca profit aferent stocurilor; în al doilea rând, prin acea parte care, deşi fusese destinată inițial înlocuirii capitalului şi întreținerii doar a lucrătorilor productivi, când ajunge în mâinile acestora, orice parte din ea s-ar afla peste cele necesare subzistenței lor ar putea fi folosită pentru întreținerea, fără deosebire, fie a mâinilor productive, cât şi a celor neproductive. Astfel, nu doar latifundiarul sau comerciantul bogat, ci şi cel mai obişnuit dintre oameni, dacă salariul său este oarecum considerabil, poate întreține un servitor; sau ar putea merge la teatru sau la bâlci, contribuind, astfel, cu partea sa, la întreținerea unui grup de lucrători neproductivi sau ar putea plăti nişte taxe, ajutând astfel la întreținerea unui alt grup, mai onorabil şi mai util, dar la fel de neproductiv. Cu toate acestea, nicio parte din produsul anual care a fost destinată inițial înlocuirii capitalului nu va fi vreodată direcționată spre întreținerea mâinii de lucru neproductive, decât după ce va fi pus la lucru contrapartida sa de muncă productivă sau orice ar fi putut pune la lucru în modul în care a fost ea folosită. Lucrătorul trebuie să-şi fi câştigat salariul prin munca depusă, înainte de a putea folosi orice parte a acestuia în acest mod. Dar acea parte nu este, în general, decât una mică. Este

vorba despre venitul excedentar pe care lucrătorii productivi nu prea îl dețin. Totuşi, ei au ceva asemănător cu acesta, iar prin plata taxelor, numărul lor mare poate compensa nivelul scăzut al contribuției lor individuale. Arenda pentru pământ și profiturile aferente stocurilor reprezintă, peste tot în lume, sursa principală din care mâinile neproductive îşi derivă mijloacele de subzistență. Acestea sunt cele două feluri de venit din care proprietarii pot să economisească cel mai mult, în general. Cu ajutorul lor, pot să-i întrețină pe alții, fie că sunt productivi sau neproductivi. Totuşi, ei par a avea o predilecție pentru cei din urmă. Cheltuiala unui mare aristocrat va hrăni, în general, mai mulți leneşi decât harnici. Comerciantul bogat, deşi prin capitalul său va întreține doar oameni harnici, va hrăni, prin cheltuielile sale, adică prin folosirea venitului său, cam acelaşi gen de oameni ca marele aristocrat. Totuşi, raportul între mâna de lucru productivă şi cea neproductivă depinde de foarte mult, în fiecare țară, de raportul dintre acea parte a produsului anual care, de îndată ce este obținută fie de pe urma pământului, fie din mâinile lucrătorilor productivi, este destinată a înlocui capitalul şi acea parte care este destinată constituirii de venit, fie sub forma rentei funciare, fie sub cea a profitului. Acest raport este foarte diferit în țările bogate față de cele sărace.

Astfel, în prezent, în cele mai bogate țări din Europa, o foarte mare parte – adesea cea mai mare – a produsului pământului este destinată înlocuirii capitalului fermierilor bogați şi independenți; cealaltă, plății profitului acestuia şi rentei proprietarului pământului. Dar în vechime, în vremurile în care prevala guvernarea feudală, o foarte mică parte a produsului era suficientă pentru înlocuirea capitalului folosit în agricultură. Ea consta, de obicei, din câteva vite amărâte, întreținute doar de pe urma produsului natural al pământului

necultivat, astfel putând fi şi ele considerate ca o parte a produsului natural. Acesta aparţinea, şi el, aceluiaşi senior, fiindu-le acordat celor care ocupau pământul. Şi restul produselor îi aparţineau tot lui, fie ca arendă pentru pământ, fie ca profit aferent acestui capital ridicol de mic. Cei care ocupau pământul erau, în general, iobagi, care erau, ei înşişi şi tot ceea ce aveau, proprietatea aceleiaşi persoane. Cei care nu erau iobagi erau arendaşi temporari* şi, deşi arenda pe care o plăteau adesea era, la modul nominal, doar cu puţin mai mult decât o compensaţie pentru scutirea de muncă, până la urmă ajungea să se refere la întreg produsul pământului respectiv. Seniorul lor putea în orice moment să dispună de munca lor în vremuri de pace şi să le solicite serviciile în vreme de război. Şi, deşi locuiau la distanţă de casa acestuia, erau la fel de dependenţi de el ca slugile care locuiau sub acelaşi acoperiş cu el. Însă produsul întreg al pământului îi aparţinea fără nicio îndoială nobilului, căci putea dispune de munca şi serviciile tuturor celor pe care îi întreţinea astfel. În situaţia în care se află acum Europa, partea aferentă nobilului rar mai depăşeşte o treime, dacă nu cumva nu e nici un sfert din întregul produs al pământului. Arenda pentru pământ, totuşi, în părţile cele mai dezvoltate ale ţării, s-a triplat sau chiar multiplicat de patru ori, faţă de acele vremuri din vechime, iar acea treime sau pătrime din produsul anual, se pare, este de trei sau patru ori mai mare decât era întregul, mai demult. În cadrul acestui curs al dezvoltării, arenda, deşi creşte direct proporţional cu mărimea pământului, scade direct proporţional cu producţia pământului.

În ţările cele mai bogate ale Europei, marile capitaluri sunt folosite în prezent în comerţ şi manufacturi. Aşa cum stăteau

---

* În original, *tenants at will*, o formă de arendă pe o perioadă mai scurtă, care nu garantează arendaşului drepturi prea mari şi care poate fi terminată prin invocarea unor clauze (n.t.).

lucrurile în trecut, micul comerț care se efectua și cele câteva manufacturi domestice și rudimentare nu necesitau decât niște capitaluri foarte mici. Totuși, acestea trebuie că aduceau profituri foarte mari. Nivelul dobânzilor nu era nicăieri mai mic de zece procente, iar profiturile trebuie că erau destul de mari pentru a permite acest nivel al dobânzilor.

În prezent, nivelul dobânzii, în părțile dezvoltate ale Europei, nu este nicăieri mai mare de șase procente, iar în unele dintre cele mai dezvoltate, poate ajunge chiar la patru, trei sau două procente. Deși partea de venit a locuitorilor care este derivată din profitul aferent stocurilor este întotdeauna mai mare în țările bogate decât în cele sărace, aceasta se întâmplă pentru că stocurile sunt mult mai mari; față de stocuri, profiturile sunt cu mult mai mici.

Prin urmare, acea parte a produsului anual care, de îndată ce este generată de pământ sau de mâinile lucrătorilor productivi, este destinată înlocuirii capitalului nu doar că e mult mai mare în țările bogate față de cele sărace, ci se află într-o proporție cu mult mai mare în raport cu cea care este destinată constituirii imediate a unui venit fie ca arendă, fie ca profit. Fondurile destinate întreținerii muncii productive nu doar că sunt cu mult mai mari pentru mâna de lucru productivă decât pentru cea neproductivă, dar sunt și cu mult mai mari raportate la cele care, deși ar putea fi folosite pentru a o întreține atât pe prima, cât și pe cea din urmă, au o predilecție pentru cea din urmă categorie.

Raportul dintre aceste fonduri diferite determină cu necesitate, în fiecare țară, caracterul general al locuitorilor, în termeni de hărnicie sau lene. Suntem mai harnici decât înaintașii noștri deoarece, în prezent, fondurile destinate pentru întreținerea celor harnici sunt mult mai mari față de cele folosite pentru întreținerea leneșilor, raportat la cum erau ele cu două

sau trei secole în urmă. Strămoşii noştri aveau nevoie să fie încurajați mult prea mult, ca să lucreze. Proverbul spune că mai bine te joci degeaba, decât să munceşti degeaba. În oraşele comerciale sau manufacturiere, când clasele de jos se întrețin predominant din folosirea capitalurilor, oamenii sunt, în general, harnici, sobri şi înfloritori – cum se întâmplă în multe oraşe englezeşti şi în majoritatea celor olandeze. În acele oraşe care sunt susținute de prezența constantă sau ocazională a Curții regale, şi în care clasa de jos se întreține prin cheltuirea unui venit, oamenii sunt, în general, leneşi, imorali şi săraci – cum se întâmplă la Roma, Versailles, Compeigne şi Fontainebleau. Cu excepția Rouenului şi a oraşului Bordeaux, prea puțin comerț sau industrie se găsesc în oraşele sedii de parlamente ale Franței, iar clasa de jos, fiind susținută majoritar de cheltuielile făcute de membrii curților judecătoreşti şi de cei care compar în fața acestora, este, în general, leneşă şi săracă. Marele comerț din Rouen şi Bordeaux pare să fie în întregime efectul situației lor particulare. Rouen este antrepozitul majorității bunurilor care sunt aduse fie din țări străine, fie din provinciile maritime ale Franței, pentru a fi consumate în marele Paris. Bordeaux este, la fel, antrepozitul vinurilor care se produc pe malurile Garonnei şi a râurilor care se varsă în acesta, una dintre cele mai bogate provincii vinicole din lume şi care pare să producă vinul potrivit a fi exportat sau cel mai potrivit pentru a fi degustat de națiunile străine. Asemenea situații avantajoase atrag mari capitaluri prin aceea că permit intensa folosire acestora – cauza hărniciei din cele două oraşe. În celelalte oraşe parlamentare ale Franței, nu pare să fie folosit decât un capital cu puțin mai mare decât cel necesar pentru consumul propriu – adică, doar cu puțin mai mare decât cel mai mic capital care poate fi folosit. Acelaşi lucru poate fi spus despre Paris, Madrid sau Viena. Dintre cele trei oraşe, Parisul

este, de departe, cel mai harnic, dar el reprezintă principala piață a tuturor manufacturilor stabilite în regiunea pariziană, propriul său consum fiind principalul obiect al comerțului care se desfăşoară acolo. Londra, Lisabona şi Copenhaga sunt, probabil, singurele trei oraşe ale Europei care sunt şi oraşe de rezidență permanentă a Curții şi pot fi considerate şi oraşe comerciale sau unele în care comerțul nu se desfăşoară doar pentru consumul lor propriu, ci şi pentru alte oraşe sau țări. Situația tuturor celor trei este extrem de avantajoasă, lor potrivindu-li-se natural rolul de antrepozite pentru o parte din bunurile destinate consumului unor locuri îndepărtate. Într-un oraş unde o mare parte a veniturilor sunt cheltuite, este, probabil, mai dificil ca acestea să fie folosite mai avantajos drept capital pentru orice alt scop în afară de aprovizionarea cu bunuri de consum pentru acel oraş, spre deosebire de unul unde păturile inferioare ale populației nu au alt mijloc de a se întreține decât ceea ce derivă din folosirea acelui capital. Lenea celei mai mari părți a populației care se întreține din cheltuirea veniturilor e posibil să corupă hărnicia celor care ar trebui să se întrețină prin folosirea capitalului şi face ca acolo să fie mai puțin avantajos să te foloseşti de un capital decât în alte părți. Înainte de Uniune*, în Edinburgh a existat prea puțin comerț sau industrie. Când parlamentul scoțian nu s-a mai reunit acolo, când a încetat a fi reşedința înaltei nobilimi şi a oamenilor de vază din Scoția, a devenit un oraş cu ceva comerț şi industrie. Totuşi, el continuă să fie reşedința principalelor tribunale din Scoția, sediul Comisiei vămilor şi a accizelor etc. Prin urmare, acolo continuă să fie cheltuit un venit considerabil. În ceea ce priveşte comerțul şi industria, este mult inferior Glasgow-ului, ai cărui locuitori se întrețin predominant din

* Tratatul de unire dintre regatul englez şi cel scoțian a fost semnat la 22 iulie 1706. El a consfințit reunirea celor două țări sub numele de Regatul Marii Britanii (n.r.).

folosirea capitalului. Locuitorii unui sat mai mare, s-a observat câteodată, după ce au făcut un progres considerabil în ceea ce priveşte manufacturile, au devenit leneşi şi săraci, ca urmare a faptului că un mare senior şi-a stabilit rezidenţa în apropiere.

Raportul dintre capital şi venit, prin urmare, pare să reglementeze peste tot raportul dintre hărnicie şi lene. Oriunde predomină capitalul, prevalează hărnicia; oriunde predomină privilegiile, prevalează lenea.

Prin urmare, orice creştere sau scădere a capitalului va tinde natural să ducă la creşterea sau scăderea cantităţii reale a hărniciei, a mâinii de lucru productive şi, în consecinţă, a valorii de schimb a produsului anual al pământului sau al muncii dintr-o ţară, adică a mărimii reale a bogăţiei şi a veniturilor tuturor locuitorilor săi.

Capitalurile cresc datorită cumpătării şi scad odată cu cheltuielile extravagante şi cu comportamentele nechibzuite.

Orice sumă ar reuşi o persoană să economisească din venit, se va adăuga la capital şi, fie că-l foloseşte el însuşi pentru susţinerea unui număr suplimentar de mâini de lucru productive, fie că va abilita o altă persoană să facă acelaşi lucru, împrumutându-i-o cu dobândă – adică, pentru a obţine o parte din profiturile acesteia din urmă. Aşa cum capitalul unei persoane poate fi sporit doar prin ceea ce economiseşte din venitul său anual sau din câştigurile sale anuale, aşa şi capitalul societăţii, care este acelaşi cu suma veniturilor tuturor indivizilor care o compun, poate fi crescut în acelaşi mod.

Cumpătarea, şi nu hărnicia, reprezintă cauza imediată a creşterii capitalului. Hărnicia, într-adevăr, furnizează baza pe care cumpătarea duce la acumulări; indiferent ce produce hărnicia, dacă n-ar fi cumpătarea să economisească şi să acumuleze, capitalul n-ar deveni niciodată mai mare.

Moderația, prin sporirea fondurilor care sunt destinate susținerii mâinii de lucru productive, tinde să ducă la creşterea numărului acelor mâini a căror muncă va adăuga o valoare asupra subiectului pe care se exercită. Prin urmare, ea va tinde să crească valoarea de schimb a produsului anual al pământului şi muncii din țară. Ea va pune în mişcare o cantitate suplimentară de muncă, care va aduce o valoare suplimentară produsului anual.

Ce este economisit an de an este consumat, cu regularitate – şi aproape în acelaşi timp –, exact ca tot ce este cheltuit anual, dar de către un grup diferit de oameni. Acea parte din venitul său pe care un om bogat o cheltuieşte anual este, în cele mai multe situații, consumată de oaspeții săi leneşi şi de servitorii domestici, care nu lasă nimic în urma lor, în schimbul consumului lor. Acea parte din venit pe care o economiseşte şi care, de dragul profitului, este folosită imediat drept capital, este consumată în acelaşi fel şi aproape în acelaşi timp, dar de către un cu totul alt grup de oameni: lucrători, fabricanți, meseriaşi – care reproduc, cu un profit, valoarea consumului lor anual. Putem presupune că venitul îi este plătit bogătaşului în bani. Dacă l-ar fi cheltuit pe tot pentru mâncarea, îmbrăcămintea şi locuința pe care acest întreg l-ar fi putut cumpăra, atunci acest venit ar fi fost distribuit doar în rândurile primului grup de oameni. Economisind o parte din acesta – care, de dragul profitului, ar fi folosită imediat drept capital, fie de el, fie de altă persoană –, mâncarea, îmbrăcămintea şi locuința care ar putea fi cumpărate cu acesta vor fi cu necesitate rezervate celor din ultimul grup. Consumul este acelaşi, dar consumatorii sunt diferiți.

Prin ceea ce economiseşte un om cumpătat într-un an, nu doar că oferă mijloacele de întreținere pentru un număr suplimentar de mâini de lucru productive pentru anul următor,

dar, în calitatea sa de fondator al unui atelier de lucru, cum s-ar spune, va stabili un fond statornic pentru susținerea unui număr egal de mâini de lucru, pentru viitor. Distribuirea şi direcționarea perpetuă a acestui fond, este adevărat, nu sunt întotdeauna garantate de vreo lege pozitivă, de vreun drept de păstrare sau de vreun act care nu permite înstrăinarea proprietății. Totuşi, el este întotdeauna păzit de un principiu foarte puternic, de interesul clar şi evident al individului căruia îi aparține fiecare bucățică din acesta pe vecie. Nicio parte a acestuia nu va putea fi folosită după aceea pentru întreținerea a altceva decât mâna de lucru productivă, fără o pierdere evidentă pentru persoana care ar perverti, astfel, acel fond parte, de la destinația sa adecvată.

Risipitorul viciază utilizarea acestui fond în felul următor: prin aceea că nu-şi menține cheltuielile în limitele veniturilor, el intră în capital. Ca şi acela care perverteşte veniturile unui aşezământ pios în scopuri profane, îşi va plăti salariul pentru lenea sa cu acele fonduri pe care cumpătarea înaintaşilor săi le consacraseră, cum s-ar spune, menținerii hărniciei. Prin diminuarea fondurilor destinate folosirii unei forțe de muncă productive, el va diminua, cu necesitate, în măsura în care depinde de el, cantitatea de muncă ce adaugă o valoare obiectului asupra căruia se aplică şi, în consecință, diminuează şi valoarea produsului anual al pământului şi muncii întregii țări, adică bogăția şi venitul real al locuitorilor săi. În cazul în care cheltuielile extravagante ale unora n-ar fi compensate de cumpătarea altora, conduita fiecărui risipitor, care-i hrăneşte pe cei leneşi cu pâinea celor harnici, nu doar că l-ar duce la sapă de lemn pe el însuşi, ci ar împovăra şi restul țării.

Şi, deşi cheltuielile făcute de cei risipitori ar fi în întregime făcute pe produse indigene şi deloc pe produse străine, efectul asupra fondurilor productive ale societății ar rămâne

același. În fiecare an, tot ar mai fi o anumită cantitate de mâncare și îmbrăcăminte care ar trebui să susțină mâna de lucru productivă, dar care ar fi folosită pentru susținerea celei neproductive.

Totuși, trebuie spus că, într-adevăr, această cheltuială nefiind făcută pe bunuri din străinătate, nu va ocaziona exporturi de aur și argint – în țară ar rămâne aceeași cantitate de bani ca mai înainte. Dar, în cazul în care cantitatea de hrană și îmbrăcăminte consumată de către cei neproductivi ar fi distribuită către cei productivi, ei ar reproduce, cu un profit, întreaga valoare a consumului lor. În această situație, în țară ar rămâne aceeași cantitate de bani, iar pe lângă aceasta, ar exista și o reproducere a unei valori egale de bunuri de consum. Ar exista două valori în loc de una.

Pe lângă acestea, într-o țară în care valoarea produsului anual se diminuează, nu poate rămâne aceeași cantitate de bani. Singura utilizare a banilor este aceea de a face să circule bunurile de consum. Prin intermediul lor, proviziile, materialele și bunurile finite sunt cumpărate, vândute și distribuite către consumatorii lor finali. De aceea, cantitatea de bani care poate fi folosită anual într-o țară trebuie să fie determinată de valoarea bunurilor de consum care circulă anual în ea. Aceasta trebuie să consiste fie din produsul imediat al pământului și muncii respectivei țări, fie din ce a fost cumpărat cu o parte din acest produs. Valoarea lor, prin urmare, trebuie să scadă pe măsură ce scade valoarea acestui produs – și, împreună cu el, și cantitatea de bani care poate fi folosită pentru a-l face să circule. Dar banilor care, prin această diminuare anuală a produsului, sunt aruncați anual spre circulația internă nu li se va permite să zacă degeaba. Interesul celui care-i posedă îi va cere acestuia să-i folosească, iar dacă acasă nu-și vor găsi întrebuințarea, vor fi trimiși în străinătate, în ciuda tuturor legilor și

interdicțiilor, şi vor fi folosiți pentru cumpărarea de bunuri de consum care ar putea fi de ceva folos în țară. În acest fel, exportarea lor anuală va continua, pentru o vreme, să adauge ceva la consumul anual al țării, dincolo de valoarea propriului produs anual. Ce a fost economisit în vremurile de prosperitate din produsul anual şi folosit pentru cumpărarea de aur şi argint, va contribui, pentru scurtă vreme, la sprijinirea consumului în vremuri grele. Exportarea aurului şi argintului este, în acest caz, nu cauza, ci efectul declinului unei țări – iar câteodată, pentru scurtă vreme, poate alina sărăcia produsă de acest declin.

Din contră, cantitatea de bani trebuie să crească în mod natural, în fiecare țară, pe măsură ce creşte valoarea produsului anual. Întrucât valoarea bunurilor de consum care circulă în societate, an de an, va fi mai mare, va necesita o cantitate mai mare de bani care să o facă să circule. Prin urmare, o parte a acestui produs crescut va fi folosită în mod natural pentru cumpărarea, oriunde ar avea loc aceasta, a unei cantități suplimentare de aur şi argint necesare circulării restului produsului. Sporirea acestor metale va fi, în acest caz, efectul şi nu cauza prosperității publice. Aurul şi argintul sunt cumpărate peste tot în acelaşi fel. Hrana, îmbrăcămintea şi locuința, venitul şi mijloacele de întreținere ale tuturor celor a căror muncă sau ale căror stocuri sunt folosite pentru a-i aduce de la mină la piață reprezintă prețul plătit pentru ele atât în Peru, cât şi în Anglia. Țara care are de plătit acest preț nu va rămâne prea mult timp fără cantitatea din acele metale de care are nevoie – şi nicio țară nu va reține prea mult o cantitate de care nu are nevoie.

Prin urmare, din orice ne-am imagina că sunt alcătuite bogăția sau veniturile reale ale unei țări, fie din valoarea produsului anual al pământului sau muncii sale, după cum pare

să dicteze simpla rațiune, fie din cantitatea de metale prețioase care circulă între granițele sale, cum presupun preconcepțiile populare, din orice perspectivă am privi lucrurile, orice om risipitor pare un inamic public, iar orice om cumpătat, un binefăcător public.

Efectele comportamentelor nechibzuite sunt adesea aceleaşi cu ale cheltuirii extravagante. Fiecare proiect nejudicios şi lipsit de succes din agricultură, minerit, pescuit, comerț sau manufacturi tinde să diminueze în aceeaşi manieră fondurile destinate susținerii muncii productive. În fiecare dintre aceste proiecte, deşi capitalul este consumat doar de mâna de lucru productivă, prin maniera nejudicioasă în care este folosit, întrucât nu reproduce întreaga valoare a consumului lor, trebuie să existe întotdeauna o diminuare a ceea ce ar fi constituit altminteri fondurile productive ale societății.

Într-adevăr, rar se întâmplă ca situația unei mari națiuni să fie afectată major de risipa extravagantă sau de comportamentul neadecvat al indivizilor, extravaganța sau imprudența unora fiind mai mult decât compensate de cumpătarea şi buna conduită a celorlalți.

Cu privire la cheltuielile exorbitante, principiul care îndeamnă la cheltuire este pasiunea pentru bucuriile prezentului care, deşi câteodată sunt dificil de restricționat, în general sunt doar momentane şi ocazionale. Dar principiul care îndeamnă la cumpătare este dorința de îmbunătățire a condiției noastre – o dorință care, deşi în general este calmă şi lipsită de patimă, se află în noi încă din pântecul mamei şi nu ne părăseşte până nu intrăm în pământ. În întregul interval care separă cele două momente, rar dacă există vreo instanță în care omul să fie atât de perfect şi complet satisfăcut de situația sa, încât să nu-şi dorească să facă modificări sau îmbunătățiri de vreun fel sau altul. O creştere a averii sale reprezintă

mijloacele prin care cea mai mare parte a oamenilor îşi propun şi îşi doresc să-şi îmbunătăţească condiţia. Ea reprezintă mijlocul cel mai obişnuit şi cel mai evident, iar calea cea mai sigură de creştere a averii este dată de economisirea şi acumularea unei părţi din ceea ce se obţine, fie regulat şi anual, fie cu anumite ocazii extraordinare. Deşi principiul cheltuitor prevalează, prin urmare, la aproape toţi oamenii în anumite ocazii şi doar la unii în aproape toate ocaziile, totuşi, la cei mai mulţi oameni, dacă facem o medie a întregului curs al vieţii lor, principiul cumpătării pare nu doar să predomine, ci să predomine într-o foarte mare măsură.

Cu privire la comportamentele nechibzuite, numărul întreprinderilor prudente şi de succes este peste tot mai mare decât al celor nejudicioase şi lipsite de succes. După toate plângerile noastre legate de frecvenţa falimentelor, nefericiţii peste care dă ghinionul nu alcătuiesc decât o foarte mică parte a celor angajaţi în comerţ şi în alte tipuri de afaceri – poate nu mai mult de unul dintr-o mie. Falimentul reprezintă, poate, cea mai mare şi mai umilitoare calamitate care poate cădea pe capul unui om nevinovat. Prin urmare, cea mai mare parte a oamenilor este suficient de atentă să-l evite. Unii, într-adevăr, nu-l evită, aşa cum alţii nu evită spânzurătoarea. [...]

Venitul unui individ poate fi cheltuit fie pe lucruri care sunt consumate imediat, prin care cheltuielile unei zile nu pot nici uşura, nici sprijini cheltuielile alteia – sau poate fi cheltuit pe lucruri mai durabile, care, prin urmare, pot fi acumulate şi în care cheltuiala unei zile poate, după bunul plac, fie să uşureze, să sprijine sau să crească efectele sale în ziua următoare. Un om cu avere, de exemplu, poate fie să-şi cheltuiască venitul în mod nechibzuit şi somptuos, pentru menţinerea unui mare număr de servitori domestici şi a unei multitudini de câini şi cai, fie, mulţumindu-se cu o masă frugală şi câţiva servitori,

poate cheltui cea mai mare parte a lor pentru decorarea casei sale sau a vilei de la țară, pe construcții utile sau decorative, pe mobilă utilă sau ornamentală; pe colecționarea de cărți, statui, picturi sau pe lucruri ceva mai frivole, zorzoane ingenioase de toate felurile – sau, mai frivol decât orice, pe adunarea unei garderobe imense de haine de calitate, ca favoritul şi adjunctul unui mare prinț, care a murit acum câțiva ani.* Dacă doi oameni de averi egale ar trebui să-şi cheltuiască averile, unul predominant într-un fel, iar celălalt, predominant într-altul, măreția persoanei ale cărei cheltuieli au fost făcute predominant pentru bunuri durabile ar fi într-o continuă creştere, cheltuiala fiecărei zile contribuind cu ceva la sprijinirea şi înmulțirea efectului cheltuielilor zilei următoare; pe când a celuilalt, din contră, nu ar fi mai mare la sfârşitul perioadei decât fusese la început. Am avea un stoc de bunuri de un fel sau altul care, deşi n-ar mai valora cât au costat, tot ar mai valora ceva. Nicio urmă sau vestigiu al cheltuielilor celui din urmă n-ar rămâne, iar efectul a zece sau douăzeci de ani de belşug ar fi complet anihilat, de parcă n-ar fi existat vreodată.

Aşa cum un mod de a cheltui este mai favorabil decât un altul bogăției individului, tot astfel se întâmplă şi referitor la cea a unei națiuni. Casele, mobila, îmbrăcămintea bogaților, în scurt timp, devin utile clasei de jos şi celei medii. Ele vor fi capabile să le cumpere când superiorii lor se vor fi săturat de ele, traiul general al tuturor oamenilor îmbunătățindu-se, astfel, treptat, când acest mod de a cheltui va deveni universal la oamenii cu avere. În țări care au fost bogate pentru o lungă perioadă, poți vedea frecvent că oameni din clasa de jos dețin atât locuințe, cât şi mobilă în stare perfectă şi întreagă, dar pe care nici nu ar fi putut să le construiască ei înşişi, nici n-au fost

* Aluzie la George Brummel (1778-1840), favoritul regelui George al IV-lea; figură iconică a dandismului modern. A murit în sărăcie la Caen (n.r.).

făcute pentru uzul lor. Ceea ce fusese cândva sediul familiei de Seymour acum este un han, aflat pe drumul către Bath*. Patul nupțial al lui James I al Marii Britanii, pe care regina l-a adus cu ea din Danemarca, drept dar de nuntă potrivit de la un suveran la altul, era, acum câțiva ani, o decorațiune de interior într-o tavernă din Dunfermline. În unele oraşe vechi, care fie au stagnat un lung interval de timp, fie au cunoscut o uşoară decădere, cu greu ai putea găsi chiar şi o singură casă care să fie construită pentru actualii săi locatari. Iar dacă intri în acele case, vei găsi frecvent piese de mobilier vechi aflate în stare excelentă, foarte potrivite pentru a fi folosite de actualii proprietari, dar care e prea puțin probabil să fi fost făcute pentru aceştia.

Palate nobiliare, vile magnifice, mari colecții de cărți, statui, picturi şi alte curiozități reprezintă adesea atât o podoabă, cât şi o onoare, nu doar pentru vecinătatea imediată, ci pentru întreaga regiune căreia îi aparțin. Versailles-ul este un podoabă şi o onoare pentru Franța, Stowe şi Wilton, pentru Anglia; Italia continuă, încă, să atragă un anume tip de venerație prin numărul monumentelor de acest gen pe care le posedă, deşi bogăția care le-a produs a decăzut şi deşi geniul care le-a planificat pare să fi dispărut, probabil pentru aceea că nu a mai fost folosit.

De asemenea, cheltuiala făcută pentru bunuri durabile este favorabilă nu doar acumulării, ci şi cumpătării. Dacă o persoană face excese, la orice moment, ar putea cu uşurință să-şi revizuiască comportamentul, fără să se expună oprobriului public. Să-şi reducă foarte mult numărul servitorilor, să abandoneze mesele copioase în favoarea unora frugale, să renunțe la trăsuri odată ce le va fi avut, toate acestea sunt schimbări

* Drumul care leagă Londra de oraşul Bath, centru balnear foarte popular începând cu jumătatea secolului al XVIII-lea (n.r.).

care nu pot scăpa simțului de observație al vecinilor, lucru care se presupune că implică o anumită mărturisire a proastei conduite anterioare. De aceea, puțini sunt aceia care, după ce au fost cândva destul de nechibzuiți încât să se lanseze prea mult în genul acesta de cheltuieli, să aibă ulterior curajul de a-şi reforma comportamentul, înainte ca ruina şi falimentul să-i oblige. Dar, dacă o persoană a cheltuit, vreodată, prea mult pentru o clădire, pentru mobilă, cărți sau picturi, schimbarea sa de conduită nu va putea fi considerată un lucru umilitor. Acestea sunt lucruri a căror cumpărare face frecvent ca o achiziție ulterioară să nu mai fie necesară, iar când o persoană pune capăt brusc acestui comportament, în ochi celorlalți ea pare să facă asta nu pentru că şi-a terminat averea, ci pentru că şi-ar fi satisfăcut dorința.

Pe lângă acestea, cheltuielile făcute în bunuri durabile oferă mijloace de subzistență, de obicei, unui număr de oameni mai mare decât cele făcute pentru ospitalitatea generoasă. Din două sau trei sute de porții de mâncare care sunt, câteodată, servite la un mare festival, o jumătate e posibil să fie aruncate la gunoi; întotdeauna o grămadă de mâncare este irosită sau distrusă. Dar, dacă această cheltuială ar fi făcută pentru a da de lucru unor zidari, dulgheri, tapițeri, mecanici etc., o cantitate de alimente de o valoare egală ar fi distribuite în rândurile a şi mai mulți oameni, care le-ar cumpăra cu bani buni şi nu ar distruge sau arunca nici măcar un gram. În primul caz, această cheltuială susține mâna de lucru productivă, iar în celălalt, pe cea neproductivă. Prin urmare, în primul caz, ea duce la creşterea valorii de schimb a produsului anual al pământurilor şi muncii din acea țară, iar în celălalt, nu produce această creştere.

Nu aş dori să se înțeleagă, prin toate acestea, că vreau să spun că un tip de cheltuieli presupune un spirit mai darnic

sau mai generos decât celălalt. Când un om cu avere îşi cheltuieşte venitul predominant pentru a fi ospitalier, el împarte cea mai mare parte a acestuia cu prietenii şi tovarăşii săi, dar, când îl foloseşte pentru a cumpăra astfel de bunuri durabile, el cheltuieşte adesea tot întregul pentru sine şi nu oferă nimic altcuiva, dacă nu primeşte ceva în schimb. Cel din urmă tip de cheltuieli, prin urmare, mai ales când este direcționat spre obiecte frivole, micile ornamente ale hainelor şi mobilei, bijuteriile, zorzoanele, podoabele, indică frecvent o dispoziție nu doar uşuratică, ci şi josnică şi egoistă. Ce vreau să spun este că primul tip de cheltuieli conduce mai mult decât celălalt la creşterea bogăției publice, prin aceea că ocazionează întotdeauna o acumulare de bunuri de valoare, că este mai favorabilă cumpătării individuale şi, în consecință, creşterii capitalului public şi pentru că susține mai degrabă mâna de lucru productivă decât pe cea neproductivă.

* * *

Cartea a III-a

Despre progresul diferit al bogăției la diferite națiuni

1 Despre progresul natural al bogăției

Marele comerț al fiecărei societăți civilizate este acela dintre locuitorii de la oraș și cei de la țară. El constă în schimbul de produse neprelucrate pe produse manufacturate, fie imediat, fie prin interpunerea banilor sau a vreunui fel de hârtii care reprezintă bani.

„Țara" aprovizionează „orașul" cu mijloace de subzistență şi cu materie primă pentru manufacturi. Oraşul îi răsplăteşte pentru aceasta, trimițând înapoi o parte din produsul manufacturat către locuitorii de la țară. Oraşul, unde nici nu există şi nici nu poate exista vreo formă de multiplicare a materiei prime, s-ar putea spune, pe drept, că îşi câştigă atât bogăția, cât şi mijloacele de subzistență de la țară. Totuşi, pe această bază, noi nu trebuie să ne imaginăm că, dacă oraşul câştigă, atunci „țara" pierde. Câştigurile sunt reciproce şi egale pentru ambele părți, iar diviziunea muncii este, în acest caz, ca şi în toate celelalte, avantajoasă pentru toate persoanele angajate în diferitele ocupații în care aceasta este subdivizată. Locuitorii de la țară îşi cumpără de la oraş o mai mare cantitate de bunuri manufacturate cu produsul unei cantități mai mici din munca proprie decât i-ar fi costat dacă ar fi încercat să le producă ei înşişi. Oraşul oferă o piață pentru surplusul de produse de la țară, adică ceea ce se află peste cele necesare întreținerii cultivatorilor – acesta fiind locul în care locuitorii de la țară schimbă aceste produse pe altele, de care au nevoie. Cu cât este mai mare numărul locuitorilor oraşului şi venitul acestora, cu atât

mai mare va fi piața pe care el le-o oferă celor de la țară – şi, cu cât piața este mai mare, cu atât mai avantajoasă este pentru un număr tot mai mare de oameni. Porumbul care creşte la un kilometru de oraş se vinde la acelaşi preț ca acela care creşte la douăzeci de kilometri. Dar prețul acestuia din urmă trebuie, în general, nu doar să plătească cheltuielile de cultivare şi aducere la piață, ci și să permită profitul obişnuit din agricultură, fermierului. Prin urmare, proprietarii şi cultivatorii de la țară, care trăiesc în apropiere de oraşe, vor câştiga, peste profitul obişnuit din agricultură, prin prețul lucrurilor pe care le vând, întreaga valoare a transportului produselor similare care sunt aduse din ținuturi mai îndepărtate – şi vor economisi întreaga valoare a acestui transport în lucrurile pe care le cumpără. Comparați cultivarea pământurilor din vecinătatea oricărui oraş de mărime considerabilă cu a acelora aflate la o oarecare distanță de el şi veți fi satisfăcuți cu uşurință de cât de mult beneficiază „țara" de pe urma comerțului cu oraşul. Printre speculațiile cele mai absurde care s-au propagat cu privire la balanța comercială dintre aceste două părți, nimeni n-a pretins vreodată că fie „țara" pierde din comerțul cu oraşul, fie oraşul prin acela cu „țara" care-l susține.

Şi, cum supraviețuirea vine, prin natura lucrurilor, înaintea confortului şi a luxului, industria care se ocupă de cea dintâi trebuie cu necesitate să fie prioritară în fața celei care are grijă de cele din urmă. Prin urmare, agricultura şi ameliorarea solului, care oferă mijloacele de subzistență, trebuie neapărat să fie prioritare în fața dezvoltării oraşelor, care nu furnizează decât mijloace de confort şi lux. Şi doar surplusul producției de la țară, sau ceea ce se află deasupra mijloacelor de subzistență ale cultivatorilor, lucrul care constituie mijloacele de subzistență ale oraşului, poate, deci, să crească, însă doar odată cu creşterea surplusului producției. Într-adevăr, oraşul poate să

nu-şi derive întotdeauna toate mijloacele de subzistenţă din satele din jur şi nici chiar din regiunea mai întinsă din care face parte, ci din ţări îndepărtate, iar acest lucru, deşi nu constituie o excepţie de la regula generală, a dus la variaţiuni considerabile în progresul bogăţiei, în diferite timpuri şi la diferite naţiuni.

Acea ordine a lucrurilor pe care o impune necesitatea, la modul general, deşi nu neapărat pentru fiecare ţară în particular, este promovată, în fiecare ţară, de înclinaţia naturală a omului. Dacă instituţiile umane n-ar fi zădărnicit aceste înclinaţii naturale, oraşele nu ar fi crescut dincolo de limitele în care ar fi sprijinite de ameliorarea şi cultivarea pământurilor din acea zonă – adică cel puţin până la punctul la care tot pământul din jur ar fi fost complet cultivat şi îmbunătăţit. În ideea unui profit egal sau aproape egal, majoritatea oamenilor şi-ar folosi mai degrabă capitalul pentru ameliorarea şi cultivarea pământului decât pentru producţia manufacturieră sau în comerţul extern. Cel care-şi foloseşte capitalul asupra pământului îl are sub ochi şi la îndemână mai mult decât se întâmplă în comerţ, iar averea sa este mult mai puţin supusă accidentelor decât în negoţ, unde ar fi obligat frecvent să-l lase în mâinile celorlalţi, nu doar să înfrunte vânturile şi valurile, ci şi elementele mai nesigure ale nebuniei şi ale nedreptăţii umane – prin aceea că acordă multă încredere, peste mări şi ţări, unor oameni cu ale căror caracter şi situaţie rareori poate fi familiarizat pe deplin. Din contră, capitalul deţinătorului de pământuri, care este fixat în exploatarea pământului, pare să fie în siguranţă – cel puţin în măsura în care poţi fi în siguranţă când faci afaceri cu oamenii. Pe lângă aceasta, frumuseţea peisajului şi plăcerile vieţii la ţară, liniştea mentală pe care o promite şi, acolo unde nedreptatea legilor umane nu o perturbă, independenţa pe care o oferă cu adevărat au un farmec care

atrage pe oricine, într-o măsură mai mare sau mai mică, şi, întrucât omul a fost destinat inițial cultivării pământului, el pare să aibă încă o predilecție pentru această ocupație primitivă.

Într-adevăr, fără ajutorul unor meşteşugari, cultivarea pământului n-ar putea fi continuată decât cu mari inconveniente şi cu întreruperi continue. Fierari, dulgheri, rotari şi făuritori de pluguri, zidari şi constructori, tăbăcari, pantofari şi croitori – fermierul are adesea nevoie de serviciile fiecăruia dintre aceştia. Aceşti meseriaşi au, la rândul lor, nevoie unii de serviciile celorlalți, ocazional, şi, întrucât locuința lor nu este legată neapărat, precum cea a fermierului, de un loc anume, ei se vor stabili în mod natural în apropiere unii de alții, formând, astfel, un mic oraş sau sat. Măcelarul, berarul şi brutarul li se vor alătura după scurt timp, împreună cu mulți alți meseriaşi şi vânzători, necesari sau utili pentru satisfacerea nevoilor lor ocazionale – care vor contribui şi mai mult la creşterea oraşului. Locuitorii oraşului şi cei de la țară îşi aduc reciproc servicii unii altora. Oraşul reprezintă un târg sau o piață statornică, la care recurg locuitorii de la țară, pentru a-şi schimba produsele lor brute pe altele, manufacturate. Acesta este comerțul care le furnizează oamenilor de la oraş atât materialele muncii lor, cât şi mijloacele de trai. Cantitatea de muncă finită pe care ei o vând locuitorilor de la țară va reglementa cu necesitate cantitatea de materiale şi de alimente pe care aceasta o cumpără. Aşadar, nici cantitatea de lucru, nici mijloacele de trai nu pot spori decât în raport proporțional cu sporirea cererii de produse finite din partea celor de la țară, iar această cerere nu poate spori decât proporțional cu dimensiunea pe care o capătă cultivarea şi dezvoltarea din agricultură. Prin urmare, dacă instituțiile umane n-ar fi influențat niciodată acest curs natural al lucrurilor, bogăția progresivă şi

creşterea oraşelor, în orice societate politică, s-ar afla într-o relaţie cauzală şi într-un raport de proporţionalitate cu îmbunătăţirea şi cultivarea pământurilor de pe cuprinsul ţării.

În coloniile noastre nord-americane, unde pământurile necultivate pot fi deţinute în condiţii destul de lejere, în niciun oraş nu s-au introdus bunuri manufacturate destinate vânzării la distanţă. Când un meşteşugar din America de Nord reuşeşte să strângă nişte stocuri cu puţin mai mari decât cele necesare continuării afacerii sale prin care aprovizionează zonele învecinate, el nu va încerca să deschidă, cu aceşti bani, o manufactură pentru a le vinde la o mai mare distanţă, ci-i va folosi pentru a cumpăra şi îmbunătăţi pământ necultivat. Din meseriaş, el devine plantator şi nici salariul mare, nici câştigarea lejeră a traiului, pe care le oferă această ţară meşteşugarilor, nu-l vor putea mitui să lucreze pentru oameni, în loc să lucreze pentru el însuşi. El simte că a fi meseriaş înseamnă a fi servitorul clienţilor săi, cei de la care-şi câştigă mijloacele de subzistenţă şi că un plantator care-şi cultivă pământul propriu şi-şi obţine cele necesare traiului din munca propriei sale familii este cu adevărat un stăpân, independent faţă de toată lumea.

Din contră, în ţările unde fie nu există pământ necultivat, fie pământul nu poate fi deţinut în condiţii destul de lejere, fiecare meşteşugar care a obţinut mai multe stocuri decât pot fi folosite pentru prestarea unor servicii ocazionale în vecinătatea sa se va strădui să producă prin muncă bunuri care pot fi vândute la mare distanţă. Fierarul va deschide vreun tip de manufactură pentru produse din fier, ţesătorul, pentru in sau lână. Aceste diferite manufacturi vor ajunge, cu timpul, să se subdivizeze gradat, îmbunătăţindu-se şi rafinându-se, prin aceasta, într-o mare varietate de feluri, care pot fi cu uşurinţă concepute, motiv pentru care nu mai este nevoie să le explic mai departe.

În căutarea modalităților de folosire a capitalului, manufacturile vor fi preferate în mod natural, pentru un profit egal sau asemănător, comerțului extern, pentru același motiv pentru care agricultura este preferată manufacturilor. Şi, aşa cum capitalul unui proprietar de pământuri sau fermier este mai sigur decât cel al unui fabricant, şi capitalul acestuia din urmă, aflându-se tot timpul sub privirile acestuia şi în stăpânirea sa, este mai în siguranță decât cel al unui negustor străin. Într-adevăr, în orice vremuri şi în orice societate, partea care prisoseşte, atât din produsele brute, cât şi din cele manufacturate, sau acele lucruri pentru care nu există cerere acasă trebuie trimise în străinătate, pentru a fi schimbate pe ceva pentru care există cerere autohtonă. Dar nu prea are importanță dacă acest capital care transportă un astfel de surplus de produse este unul străin sau autohton. Dacă societatea nu a acumulat destul capital, nici pentru a-şi cultiva toate pământurile, nici pentru a prelucra la modul cel mai complet produsul brut al acestora, în întregimea sa, atunci exportarea sa prin intermediul unui capital străin are avantaje considerabile – pentru ca întregile stocuri ale societății să fie folosite în scopurile cele mai utile. Bogăția Egiptului antic, cea a Chinei şi Hindustanului demonstrează cu prisosință faptul că o națiune poate atinge un grad foarte înalt de bunăstare, chiar dacă cea mai mare parte a exporturilor sale sunt realizate de către străini. Progresul nord-americanilor şi cel al coloniilor din Indiile de Vest ar fi fost cu mult mai puțin rapid dacă ar fi fost folosite doar propriile lor capitaluri pentru exportarea surplusului de produse.

Prin urmare, conform cursului natural al lucrurilor, cea mai mare parte a capitalului din orice societate în creştere este, mai întâi, direcționată către agricultură, apoi, către manufacturi şi, la urmă de tot, către comerțul extern. Această ordine a

lucrurilor este atât de naturală, încât, în orice societate, oriunde s-ar afla, a fost, cred eu, respectată într-o anume măsură. Unele dintre pământuri trebuie că au fost cultivate înainte ca orice oraş considerabil să poată apărea, iar vreun tip de producție rudimentară de natură manufacturieră trebuie că s-a realizat în aceste oraşe, înainte ca ele să se fi gândit să se ocupe de comerț extern.

Dar, deşi această ordine naturală a lucrurilor trebuie că a avut loc, într-o oarecare măsură, în orice societate, ea s-a inversat pe de-a-ntregul, în multe privințe, în toate statele moderne ale Europei. Comerțul extern al unora dintre oraşele sale a introdus peste tot unele dintre cele mai moderne manufacturi – sau măcar pe cele ale căror produse se puteau vinde la distanță mare, iar împreună, manufacturile şi comerțul extern au dus la naşterea principalelor progrese din agricultură. Modurile de trai şi obiceiurile pe care natura guvernării lor inițiale le-a introdus şi care au rămas şi după ce guvernarea respectivă s-a alterat, în mare măsură le-au forțat inevitabil spre această ordine nefirească şi retrogradă.

2 Despre descurajarea agriculturii în vechile state ale Europei după căderea Imperiului Roman

După ce națiunile germanice și scite au invadat provinciile vestice ale Imperiului Roman, confuzia care a urmat acestei revoluţii atât de importante a durat câteva secole. Jaful și violența la care s-au dedat barbarii, pe seama vechilor locuitori, au întrerupt comerțul care exista între orașe și sate. Orașele au fost părăsite, pământurile de la țară au rămas necultivate, iar provinciile vestice ale Europei, care se bucuraseră de un grad crescut de bunăstare în timpul Imperiului Roman, au căzut în cea mai joasă stare de sărăcie și barbarism. Cât a continuat această confuzie, șefii și principalii conducători ai acelor naţiuni au obținut – sau au uzurpat pentru ei înșiși – cea mai mare parte a pământurilor din acele țări. O mare parte din ele era necultivată, dar nicio parte, fie ea cultivată sau nu, nu a rămas fără proprietar. Toate erau ocupate, cea mai mare parte a lor aparţinând, acum, unei mâini de proprietari.

Această ocupare inițială a terenurilor necultivate, deşi a reprezentat un rău considerabil, n-a fost decât unul tranzitoriu. Curând, ele au fost divizate din nou şi „sparte" în parcele mici, fie ca urmare a succesiunii, fie prin înstrăinare. Dreptul de primogenitură împiedica împărțirea lor ca urmare a succesiunii, iar introducerea substituțiunii* a împiedicat „spargerea" lor în loturi mai mici prin înstrăinare.

---

* Dispoziţie prin care un moştenitor este obligat să transmită, la moartea sa, bunurile moştenite unei persoane desemnate ca succesorul său obligatoriu; dispoziție prin care este numit un al doilea moştenitor pentru cazul când primul, dintr-un motiv oarecare, nu va intra sau nu va accepta să intre în drepturile sale. Sursa: DEX (n.r.).

Când pământul, la fel ca bunurile mobile, este considerat doar ca un mijloc de obţinere a celor necesare traiului şi a divertismentului, legea naturală a succesiunii îl împarte, asemenea acestora, tuturor copiilor dintr-o familie – subzistenţa şi fericirea fiecăreia dintre acestea presupunându-se că sunt la fel de dragi tatălui.

Astfel, romanii aplicau această lege naturală a succesiunii, întrucât nu făceau distincţie între cel mai în vârstă şi cel mai tânăr, între femeie şi bărbat, nici când venea vorba de moştenirea pământului, aşa cum nu o făceau nici când era vorba de bunuri mobile. Dar, când pământul a început să fie considerat nu atât mijloc de subzistenţă, cât de putere şi protecţie, s-a considerat că este mai bine să fie moştenit fără să fie împărţit. În acele vremuri de mari dezordini, fiecare mare latifundiar era un fel de mic prinţ. Servitorii îi erau supuşii. El era judecătorul lor şi, în anumite privinţe, legislatorul lor în vremuri de pace şi conducătorul lor, în vremuri de război. El pornea război după bunul plac, cel mai adesea împotriva vecinilor săi, şi, câteodată, chiar împotriva suveranului său. Securitatea unui domeniu era, prin urmare, protecţia pe care proprietarul său le-o putea acorda celor care locuiau pe acesta, în funcţie de mărimea sa. Să îl imparţi însemna să îl distrugi şi să expui fiecare parte a sa oprimării şi anexării, în urma incursiunilor vecinilor. Legea primogeniturii, prin urmare, a ajuns să fie aplicată nu imediat, într-adevăr, ci în timp, în cadrul procesului de succesiune a proprietăţilor agrare, din acelaşi motiv pentru care a fost aplicată şi în privinţa monarhiilor, deşi nu întotdeauna de la prima lor instituire. Pentru ca puterea – şi, în consecinţă, securitatea monarhiilor – să nu fie slăbită prin divizare, ea trebuia să fie moştenită în întregime de un singur copil. Căruia dintre ei avea să i se dea o aşa de mare preferinţă trebuia să se determine printr-o regulă generală, întemeiată nu

pe distincțiile îndoielnice ale meritului personal, ci pe o diferență clară și evidentă, care nu poate da loc la dispute. Între copiii aceleiași familii nu pot exista alte diferențe indiscutabile decât cele legate de sex și de vârstă. Sexul masculin este preferat la modul universal celui feminin, iar când celelalte aspecte nu contează, cel mai vârstnic are întâietate față de cel mai tânăr. De aici, și originea dreptului primului născut și a așa-numitei succesiuni lineare.

Legile adesea continuă în forță încă multă vreme după ce situația care le-a prilejuit inițial, singura care le poate face să fie rezonabile, a încetat să mai existe ca atare. În situația prezentă a Europei, proprietarul unui singur hectar de pământ este la fel de în siguranță ca proprietarul a o sută de mii de hectare. Cu toate acestea, dreptul de primogenitură continuă, încă, să fie respectat și, întrucât dintre toate instituțiile, este cel mai apt să sprijine orgoliul nobleței familiale, este probabil să mai reziste multe secole. În orice altă privință, nimic nu pare să fie mai contrar intereselor reale ale unei familii numeroase decât un drept care, pentru a-l îmbogăți pe unul, îi transformă în cerșetori pe toți ceilalți copii. Substituțiunea reprezintă consecința naturală a dreptului de primogenitură. Ambele au fost introduse pentru a conserva o anumită succesiune lineară, iar dreptul întâiului născut a venit tocmai în această idee și pentru a împiedica alienarea oricărei părți a averii spre o altă linie decât cea propusă inițial, fie prin donație, fie printr-o șmecherie sau prin simpla înstrăinare, fie dintr-o nebunie sau din ghinionul oricăruia dintre urmașii următori. Aceste lucruri erau cu totul străine romanilor. Nici substitutele lor, nici fideicomisurile*, nu semănau cu clauzele de îngrădire a moștenirii,

---

* Fideicomis, dispoziție cuprinsă într-un testament sau contract de donație prin care testatorul dispune ca succesorii săi în drepturi să transmită anumite bunuri persoanelor desemnate de el (n.t.).

deşi unii avocaţi francezi au considerat adecvat să îmbrace instituţiile moderne în limbajul şi în forma celor antice.

Când marile domenii erau un fel de principate, se poate ca restricţiile impuse moştenirii să nu fi fost atât de nerezonabile. Ca şi acele reglementări considerate a fi legile fundamentale ale unor monarhii, ele ar fi putut adesea să împiedice ca securitatea a mii de oameni să fie pusă în pericol de capriciul sau extravaganţa unui singur om. Dar, în situaţia prezentă a Europei, când atât domeniile mai mici, cât şi cele mari îşi obţin securitatea în baza legilor ţării, nimic n-ar putea fi mai absurd. Ele se fondează pe cea mai absurdă dintre presupoziţii, cea potrivit căreia generaţiile succesive de bărbaţi nu au acelaşi drept la pământ şi la ceea ce posedă acesta şi că proprietatea generaţiei actuale trebuie restrânsă şi reglementată conform fanteziei celor care au murit poate chiar şi cu 500 de ani mai înainte. Cu toate acestea, substituţiile sunt respectate încă, în cea mai mare parte a Europei. În particular, în acele ţări unde sângele albastru reprezintă o calificare necesară pentru a te bucura fie de onoruri civile, fie de distincţii militare. Dispoziţiile de îngrădire a moştenirii sunt, totuşi, considerate a fi necesare pentru menţinerea privilegiului exclusiv al nobilimii asupra înaltelor funcţii şi onoruri din ţara lor, iar întrucât acea ordine a uzurpat un avantaj nedrept faţă de toţi ceilalţi concetăţeni, de teamă ca sărăcia acestora să nu-i facă să pară ridicoli, s-a considerat rezonabil să mai aibă încă un avantaj. Despre common law-ul din Anglia se spune, într-adevăr, că ar detesta inalienabilitatea drepturilor de proprietate* şi că acestea sunt mult mai restricţionate acolo decât în orice altă monarhie europeană; totuşi, nici Anglia nu este total scutită de ele. În Scoţia, mai bine de o cincime, sau mai degrabă mai bine de o treime

* În original, *perpetuities* (n.t.).

din toate pământurile din țară se presupune că s-ar afla, în prezent, sub un regim juridic strict de îngrădire a moştenirii.

Mari întinderi de pământ necultivat au fost, astfel, nu doar comasate în mâna anumitor familii, dar, în măsura în care s-a putut, a fost exclusă pe vecie posibilitatea ca ele să mai fie împărțite vreodată. Totuşi, se întâmplă, din când în când, ca un mare proprietar de pământuri să fie şi un mare inovator. În vremurile haotice care au dat naştere acestor instituții barbare, seniorul era destul de ocupat cu apărarea propriilor teritorii sau cu extinderea jurisdicției şi autorității proprii peste pământul vecinilor săi. El nu avea timp liber să se ocupe de cultivarea sau îmbunătățirea pământurilor sale. Când instaurarea legii şi a ordinii i-a oferit acest timp liber, el şi-a dorit adesea să aibă această înclinație şi aproape întotdeauna şi-a dorit să aibă aptitudinile necesare. În cazul în care cheltuielile casei sale şi cele proprii erau egale cu veniturile sale sau chiar le depăşeau, cum se întâmpla frecvent, nu avea niciun stoc pe care să-l folosească în acest mod. Dacă era strângător, descoperea, în general, că e mai profitabil să-ți foloseşti economiile anuale pe cumpărături, decât pe îmbunătățirea vechiului domeniu. Să dezvolți exploatarea pământului cu profit, ca orice alt proiect comercial, necesita o atenție precisă la micile economisiri şi micile câştiguri, lucru de care un om născut cu o mare avere, chiar dacă ar fi fost cumpătat de la natură, nu era decât arareori capabil. Situația unei astfel de persoane o predispune mai degrabă să se ocupe de înfrumusețare, care place fanteziei, decât de profit, de care atât de puțină nevoie. Eleganța hainelor sale, a trăsurilor, a casei şi a mobilelor sale este un lucru față de care, încă din copilărie, s-a obişnuit să aibă o anumită preocupare. Deformarea pe care acest obicei îl exercită asupra minții îl urmăreşte atunci când ajunge să se gândească la îmbunătățirea cultivării pământului. El va

înfrumuseța, poate, vreo patru-cinci hectare din imediata apropiere a casei sale, cheltuind de zece ori mai mult decât ar valora pământul respectiv după acea îmbunătățire și va afla că, dacă ar fi să-și îmbunătățească întregul domeniu în acest fel, ar da faliment încă înainte de a fi terminat de făcut a zecea parte din acesta. Încă mai există, în ambele părți ale Regatului Unit, unele mari domenii care au continuat să se afle, fără întrerupere, în mâinile aceleiași familii încă de pe vremea anarhiei feudale. Dacă ați compara situația actuală a acestor averi cu posesiunile micilor proprietari din vecinătatea lor, n-ați mai avea nevoie de niciun argument care să vă convingă cât de defavorabilă este, pentru progres, deținerea unor proprietăți atât de extinse.

Dacă de la marii proprietari erau de așteptat unele îmbunătățiri agricole, și mai puțin era de la cei care dețineau pământurile de la cei dintâi. În situația în care se afla Europa în vechime, ocupanții pământului erau cultivatori aflați la „voia" proprietarului. Erau toți, sau aproape toți, sclavi, dar sclavia lor era de un tip mai blând decât cea cunoscută din vremurile vechilor greci sau romani sau chiar și față de cea din coloniile din Indiile de Vest. Ei erau mai degrabă legați direct de pământ decât de un stăpân. Prin urmare, puteau fi vânduți odată cu pământul, dar nu separați de el. Puteau să se căsătorească, cu condiția ca stăpânul să fie de acord, iar el nu mai putea după aceea să strice căsătoria, vânzând femeia și bărbatul unor persoane diferite. Dacă-l mutila sau îl omora pe vreunul dintre ei, trebuia să plătească despăgubiri, deși de obicei destul de mici. Totuși, ei nu puteau să cumpere proprietăți. Tot ceea ce obțineau aparținea stăpânului lor, care putea să le ia totul, după bunul-plac. Orice proces de cultivare sau de îmbunătățire care putea fi realizat cu ajutorul acestor sclavi se chema că este făcut de către stăpân. Totul se făcea pe

cheltuiala sa. Semințele, vitele şi uneltele de lucru erau ale sale, toate. Totul era în beneficiul său. Aceşti sclavi continuau să nu obțină altceva decât mijloacele pentru supraviețuirea de la o zi pe alta. Prin urmare, pământul era, de drept, al stăpânului, care-l cultiva prin intermediul robilor săi. Acest tip de sclavie încă mai subzistă în Rusia, Polonia, Ungaria, Boemia, Moravia şi în unele părți ale Germaniei. Doar în provinciile vestice şi sud-vestice ale Europei a fost abolită total.

Dar dacă de la marii proprietari se aşteaptă arareori mari îmbunătățiri, şi mai puțin se poate aştepta acest lucru de la cei care folosesc ca mână de lucru sclavi. Experiența tuturor epocilor şi a națiunilor demonstrează, cred, că munca făcută de sclavi, deşi pare că întreţinerea lor nu costă mare lucru, este cea mai scumpă posibil. O persoană care nu poate să dețină o proprietate nu poate avea niciun alt interes decât să mănânce cât poate de mult şi să facă pe cât posibil mai puțină muncă. Orice muncă ar face dincolo de ceea ce e de ajuns pentru răscumpărarea propriei sale întreţineri nu îi poate fi smulsă decât prin violență, şi nu din propriul său interes. În Italia antică, Plinius şi Columella au remarcat ce mult a degenerat cultivarea porumbului şi cât de neprofitabilă a devenit pentru stăpân, după ce a început să fie gestionat de sclavi. În vremea lui Aristotel, în vechea Grecie, nu era cu mult mai bine. Vorbind despre republica ideală descrisă în *Legile* lui Platon, întreținerea a 5.000 de oameni care nu muncesc (numărul luptătorilor despre care se credea că ar fi necesari apărării), împreună cu familiile şi copiii lor ar fi necesitat, spunea el, un teritoriu de o mărime şi o fertilitate fără limite, precum câmpiile babiloniene.

Mândria omului îl face să-i placă să domine, iar nimic nu-l poate ofensa mai tare decât să fie obligat să se coboare la a-i convinge pe cei care-i sunt inferiori. De câte ori legea îi va da

voie, iar natura muncii i-o va permite, prin urmare, va prefera, la modul general, serviciile sclavilor celor ale oamenilor liberi. Plantarea zahărului şi a tutunului permite cheltuielile cultivării cu ajutorul sclavilor. Cea a porumbului, în vremurile de azi, se pare că nu. În coloniile engleze, unde se pare că producţia principală este cea de porumb, cea mai mare parte a muncii este făcută cu oameni liberi. Hotărârea recentă a quakerilor* din Pennsylvania de a reda libertatea tuturor sclavilor negri ar putea să ne dea satisfacția că numărul lor nu poate fi prea mare. Dacă ei ar fi constituit o mare parte din proprietăţile acestora, nimeni n-ar fi fost de acord cu o astfel de hotărâre. În coloniile noastre unde se produce zahărul, din contră, întreaga muncă este făcută de sclavi, iar în coloniile noastre unde se cultivă tutun, o foarte mare parte din aceasta. Profiturile unei plantații de zahăr din oricare din coloniile noastre din Indiile de Vest sunt, în general, mai mari decât cele din orice altă cultură agricolă, fie ea din Europa sau America – iar profiturile unei plantații de tutun, deşi inferioare celor de pe plantaţiile de zahăr, sunt superioare celor obținute de pe urma porumbului, după cum am observat deja. Ambele suportă cheltuielile cultivării cu sclavi, dar zahărul le suportă mai bine decât tutunul. În consecință, numărul negrilor de pe plantaţiile de zahăr este mai mare, raportat la numărul albilor, decât cel din coloniile unde se cultivă tutun.

Cultivatorilor sclavi din vremurile vechi le-a urmat o specie nouă de agricultori, cunoscuți în prezent în Franţa drept *metayers***. În latină, denumirea lor este *coloni partiarii*. În Anglia, a trecut atâta vreme de când n-au mai fost folosiți, încât în

* Membri ai unei confesiuni creştine protestante, întemeiate în secolul al XVII-lea şi răspândite în Anglia și S.U.A. Adepţii săi se distingeau prin convingeri pacifiste (refuzau să îndeplinească serviciul militar) și printr-un comportament auster (n.r.).

** Un fel de ţărani clăcași, dijmași, concept fără echivalent (n.t.).

engleză nu avem, la acest moment, un nume pentru ei. Proprietarul le oferă semințele, vitele și uneltele de lucru, pe scurt, întregul stoc necesar pentru cultivarea fermei. Produsul se împărțea în mod egal între proprietar și cultivatori, după ce se punea deoparte ceea ce se considera că ar ajunge pentru menținerea stocurilor care îi erau înapoiate proprietarului, atunci când cultivatorul fie pleca, fie era îndepărtat de la fermă.

Pământul ocupat de acești cultivatori este lucrat, propriu-zis, pe cheltuiala proprietarilor, ca și cel ocupat de sclavi. Totuși, există o diferență fundamentală între ei. Acești cultivatori, fiind oameni liberi, sunt capabili să obțină proprietăți, iar faptul că obțin o anumită proporție din produsele unei bucăți de pământ îi face să fie pe deplin interesați ca produsul total să fie cât mai mare cu putință, astfel încât și partea lor să fie mare. Din contră, un sclav, care nu-și poate câștiga decât mijloacele de subzistență, nu se va gândi decât la cum să muncească mai puțin, pentru a face ca pământul să producă doar cu puțin mai mult decât ce le este necesar lor. Probabil că, – parțial datorită acestui avantaj și parțial din cauza uzurpării drepturilor teritoriale prin care vasalii, mereu invidioși pe seniorii lor, i-au încurajat treptat pe șerbi să le calce autoritatea – au fost de așa natură, încât au făcut ca acest tip de serviciu să devină de-a dreptul neconvenabil, iar lucrarea pământului cu șerbi de acest gen să decadă, pe tot cuprinsul Europei. Totuși, timpurile în care s-a înfăptuit această revoluție atât de importantă și maniera în care s-a produs au fost printre cele mai obscure momente din istoria modernă. Biserica de la Roma pretinde că are un mare merit în toată treaba aceasta; ce este sigur este că, încă din secolul al XII-lea, Alexandru al III-lea a emis o bulă papală pentru emanciparea generală a sclavilor. Totuși, se părea că a fost vorba mai degrabă despre

o recomandare pioasă decât de o lege care să ceară obedienţă precisă din partea credincioşilor. Sclavia a continuat la modul universal încă vreo câteva secole după aceea, până a fost abolită treptat datorită reunirii celor două interese menționate anterior într-unul singur: cel al proprietarului, pe de o parte, şi cel al suveranului, pe de altă parte. Un şerb căruia i s-a acordat libertatea şi, în acelaşi timp, posesiunea asupra pământului, pentru că nu are stocuri proprii, l-ar putea cultiva doar prin mijloacele pe care proprietarul pământului i le-ar oferi, devenind, astfel, ceea ce francezii numesc un *metayer*.

Totuşi, n-ar putea fi nici măcar în interesul acestei ultime specii de cultivatori să cheltuiască, pentru îmbunătățirea ulterioară a pământului, vreo parte cât de mică din stocurile minuscule pe care le-ar fi putut strânge din partea care le revine lor din ceea ce produce pământul, din cauză că proprietarul pământului, care nu a cheltuit nimic, urmează să primească jumătate din producție. Zeciuiala, care reprezenta a zecea parte din produse, s-a dovedit a fi o mare piedică în calea progresului din agricultură. De aceea, o taxă care ar fi mers până la jumătate trebuie să fi fost un obstacol eficient. Ar putea fi în interesul *metayer*-ului să facă astfel încât produsul pământului să fie cât de mare se poate obține de la acesta, prin intermediul stocurilor furnizate de proprietar, dar n-ar putea niciodată să fie în interesul său să îşi amestece stocurile proprii în această treabă. În Franța, unde cinci părți din şase din tot regatul se zice că ar fi ocupate de acest gen de cultivatori, proprietarii se plâng că *metayer*-ii lor profită de orice ocazie să folosească vitele stăpânului mai degrabă la căruța proprie decât în agricultură, deoarece, în prima situație, ei obțin întregul profit doar pentru sine, pe când în cealaltă, ei împart acest profit cu latifundiarul. Această specie de ocupanți încă mai subzistă în unele părți ale Scoției. Ei sunt denumiți cultivatori

steel-bow[*]. Acei arendaşi englezi din vechime, despre care lordul Gilbert Geoffrey[**] şi dr. Blackstone spun că ar fi mai degrabă nişte administratori ai proprietarului de pământuri decât agricultori numiţi astfel de drept, probabil erau de acelaşi fel. Acestui gen de arendaş i-au urmat, deşi cu un progres lent, fermierii liberi, numiţi astfel pe drept cuvânt, întrucât cultivau pământul cu capitalul lor propriu şi plăteau o rentă anume proprietarului de pământ. Când acest gen de agricultori au un contract de arendă pentru un număr de ani, câteodată ar putea să considere că e în propriul lor interes să-şi cheltuiască o parte a capitalului propriu în îmbunătăţirea continuă a fermei, deoarece uneori s-ar putea să se aştepte să recupereze acea parte, cu un profit mare, înainte să expire contractul de arendă. Totuşi, posesiunea – chiar şi pentru acest gen de fermieri –, a fost pentru multă vreme extrem de precară, iar în multe părţi ale Europei încă mai e astfel. Ei puteau fi scoşi afară de pe teritoriul arendat înainte de expirarea contractului, în mod legal, de către un eventual cumpărător; iar în Anglia, chiar şi printr-un banal act născocit de recuperare. Dacă ar fi fost înlăturaţi ilegal, prin intermediul violenţei, de către stăpân, acţiunea prin care ar fi obţinut reabilitarea ar fi fost destul de imperfectă. Nu i-ar fi reinstaurat imediat în posesiunea asupra pământului, ci le-ar fi acordat despăgubiri, care nu se ridicau niciodată la mărimea pierderii reale. Chiar şi în Anglia, ţara din Europa în care ţăranii din categoria yeomenilor[***] a fost întotdeauna respectată, acţiunea de evacuare

---

* Categorie de dijmaşi din Scoţia. *Steel* (oţel) indică natura contractului, iar *bow* (arc) arată cuprinsul contractului, prin care i se încredinţau cultivatorului şi alte bunuri, pe lângă pământ (n.r.).

** Jurist şi baron al Trezoreriei regale (1674-1726). Este autorul volumului *The Law of Evidence* (n.r.).

*** Ţărani liberi cu mici proprietăţi funciare. *Yeomanry*, în sens larg, se referă la ţărănimea liberă (n.r.).

a fost inventată abia prin secolul al XIV-lea, în vremea lui Henric al VII-lea, iar prin aceasta, i se restituiau arendașului nu doar despăgubirile, ci și posesiunea, iar cererea sa nu era neapărat încheiată cu decizia nesigură a unui tribunal civil. Această acțiune s-a descoperit că este un remediu atât de eficient încât, în practica modernă, când proprietarul de pământ are nevoie să dea în judecată pentru a intra în posesia pământului, rareori face uz de acțiunile pe care le are la îndemână ca proprietar al pământului, acțiunea de drept* sau acțiunea de intrare** pe pământul propriu, ci o face în numele arendașului său, prin acțiunea de evacuare. Prin urmare, în Anglia ocrotirea legală a arendașilor este deopotrivă cu cea a proprietarului. Pe lângă asta, în Anglia, un contract de arendare pe viață pentru o rentă în valoare de 40 de șilingi anual este echivalentul unui drept de posesiune liberă***, care-i dă arendașului dreptul la un vot pentru alegerea unui membru în parlament – și cum o bună parte a țăranilor liberi au acest gen de drepturi echivalente celor ale unui proprietar, întreg ordinul lor devine respectabil în fața proprietarilor de pământuri, pe baza considerației pe care acestea le-o conferă. Cred că nicăieri în Europa, cu excepția Angliei, nu există vreun chiriaș de vreun fel care să construiască pe pământul asupra căruia nu are un contract de arendă și să aibă încredere în onoarea proprietarului pământului că nu va profita de o astfel de îmbunătățire a pământului. Acele legi și obiceiuri atât de favorabile yeomenilor probabil că au contribuit mai mult la măreția prezentă a Angliei decât toate reglementările excesive referitoare la comerț, luate laolaltă.

---

* *Writ of right*, noțiune specifică dreptului procedural englez din secolul al XVIII-lea; asemănătoare cu acțiunea posesorie din dreptul civil modern (n.r.).

** *Writ of entry*, corespunde întru câtva acțiunii petitorii din dreptul civil contemporan (n.r.).

*** În original, *freehold*, o formă de arendare a pământului care acordă și drepturi civile (n.t.).

Legea care asigură cele mai lungi arende, în ciuda succesorilor de orice fel este, din câte ştim, specifică Marii Britanii. Ea a fost introdusă în Scoţia încă din 1449, printr-o lege a lui Iacob al II-lea. Influenţa sa benefică, totuşi, a fost obstrucţionată destul de mult de clauzele de restricţionare a moştenirii proprietăţilor funciare; moştenitorilor unor astfel de proprietăţi nefiindu-le permis să dea în arendă pentru un număr mai mare de ani, de cele mai multe ori fiind vorba doar de un an. Un act târziu al parlamentului le-a mai tăiat din aripi, din acest punct de vedere, deşi ele erau, deja, destul de ciuntite. În plus, în Scoţia, întrucât, pe lângă arendă nu primeai şi dreptul la un vot pentru un membru în parlament, categoria yeomenilor este, din acest punct de vedere, mai puţin respectabilă în faţa proprietarilor de pământ decât în Anglia.

În alte părţi ale Europei, după ce s-a descoperit că este convenabil ca arendaşii să obţină o oarecare siguranţă atât în faţa moştenitorilor, cât şi a cumpărătorilor, termenul acestei siguranţe era, totuşi, limitat la o perioadă foarte scurtă: în Franţa, de exemplu, la nouă ani de la începerea contractului de arendă. Într-adevăr, în această ţară a fost extins recent la 27 de ani, o perioadă încă prea scurtă pentru a-l încuraja pe arendaş să facă îmbunătăţirile cele mai importante. Proprietarii de pământuri erau, în vechime, legislatori, în orice parte a Europei. Prin urmare, legile referitoare la pământ au fost calculate, toate, ca să apere interesul proprietarului. Ei îşi imaginau că este în interesul propriu ca niciun contract de arendă făcut de vreun predecesor să nu-i împiedice pe ei să se bucure, pe o perioadă mare de ani, de întreaga valoare a pământului lor. Avariţia şi nedreptatea sunt întotdeauna oarbe – ele nu au capacitatea de a prevedea cât de mult pot aceste reglementări să împiedice îmbunătăţirea proprietăţii funciare, lovind, pe termen lung, în interesele reale ale proprietarului de pământ.

La rândul lor, fermierii liberi, pe lângă aceea că plătesc arendă, se presupune că erau din vechime obligați să îi facă o grămadă de servicii proprietarului de pământ, care nu erau decât rareori fie specificate în contract, fie reglementate de nişte reguli precise – în rest, depindeau de uzanțele şi obiceiurile domeniului. Prin urmare, întrucât aceste servicii erau aproape în întregime arbitrare, îl expuneau pe arendaş multor frustrări. În Scoția, abolirea tuturor acestor servicii care nu erau stipulate în contract a modificat, în decurs de câțiva ani, destul de mult în bine condiția de țăran liber din această țară.

Serviciile publice la care erau obligați yeomenii erau nu mai puțin arbitrare decât cele particulare. Să facă şi să mențină drumuri, o servitute care încă mai subzistă, cred, cam peste tot, deşi cu grade diferite de opresiune de la o țară la alta, nu era singurul serviciu de acest fel. Când trupele regelui, când suita sa ori ofițerii de orice fel, trec prin orice parte a țării, yeomenii aveau obligația de a le oferi cai, trăsuri şi provizii la un preț reglementat de furnizorul regal. Marea Britanie este, cred eu, singura monarhie din Europa unde opresiunea furnizorilor regali a fost abolită în totalitate. Ea încă mai subzistă în Franța şi în Germania.

Taxele publice pe care ei trebuie să le plătească sunt la fel de haotice şi opresive ca serviciile. Vechii lorzi, deşi extrem de lipsiți de dorința de a oferi ajutor bănesc suveranului lor, le-au permis cu uşurință acestora să impună biruri asupra arendaşilor lor – le-au lipsit cunoştințele care să-i ajute să prevadă cât de mult le va afecta acest lucru propriile lor venituri. Taxa denumită „taille"*, în forma care, astăzi, mai subzistă în Franța,

* Impozit pe care, în Franța medievală, erau obligați să-l plătească toate persoanele care nu aveau statutul de nobil sau cleric, sau care nu erau scutite de la plata sa. Denumirea vine de la obiceiul colectorilor de impozite de a însemna pe un răboj (*tailler* = a ciopli) contribuția încasată (n.r.).

ne poate servi drept exemplu al acestor biruri din vechime. Ea reprezintă o taxă aplicată asupra profiturilor pe care se presupune că le face fermierul liber, care sunt estimate după mărimea stocurilor pe care le foloseşte la fermă. Prin urmare, este în interesul său să pară că are cât de puține cu putință şi, în consecință, să folosească la cultivarea terenului cât de puține sau chiar deloc pentru îmbunătățirea pământului. Dacă s-ar întâmpla să se acumuleze ceva stocuri în mâinile unui fermier francez, această taxă este aproape echivalentul unei interdicții de folosire vreodată a acestor stocuri asupra pământului. Pe lângă acestea, taxa se presupune că mai şi dezonorează pe oricine devine subiect al ei, coborându-l nu doar sub nivelul unui gentleman, ci chiar sub cel al unui târgoveț*, iar oricine ar lua cu arendă pământurile cuiva care a plătit-o, devine, la rândul său, subiect al acestei taxe.

Niciun gentleman – şi nici chiar un bürger – care are capitaluri nu se va supune acestei umilințe. Prin urmare, această taxă nu doar că împiedică stocurile care se acumulează de pe urma pământului să fie folosite pentru îmbunătățirea lui, dar şi îndepărtează toate celelalte stocuri de el. Vechile zeciuieli şi cincisprezecimi, atât de obişnuite în Anglia în vremurile străvechi, par, în ceea ce priveşte efectul asupra pământului, să fi fost taxe de aceeaşi natură cu *taille*-ul francez.

Cu toate aceste descurajări, ne putem aştepta la prea puține îmbunătățiri din partea ocupanților pământului. Acel gen de oameni, cu toată libertatea şi siguranța pe care le-o oferă legea, trebuie mereu să realizeze îmbunătățiri în condiții foarte dezavantajoase. Prin comparație cu proprietarul, care e ca un negustor care tranzacționează banii proprii, fermierul liber este un negustor care tranzacționează pe bani împrumutați.

---

* În original, *burger*, locuitor al unui burg, oraş sau târg de provincie (n.t.).

Stocurile amândurora ar putea suferi îmbunătățiri, însă într-un mod diferit: ale celui dintâi întotdeauna o vor face mai lent, în condițiile unei conduite la fel de corecte din partea amândurora, decât ale celui din urmă, din cauza porțiunii mari din profituri care este consumată ca dobândă la împrumut. În același fel, pământurile cultivate de fermier trebuie să fie îmbunătățite mai lent decât cele cultivate de proprietar, în condițiile unei conduite la fel de corecte din partea amândurora, din cauza părții mari din produse care se duce pe arendă și pe care fermierul, dacă ar fi el proprietarul, ar putea-o folosi pentru ameliorarea continuă a pământului. Pe lângă acestea, poziția fermierului este, prin natura lucrurilor, inferioară poziției proprietarului. În cea mai mare parte a Europei, țăranii liberi sunt priviți ca o categorie inferioară de oameni, inferioară chiar claselor superioare de comercianți și mecanici, iar peste tot în Europa, sunt inferiori celei mai mari părți a negustorilor și a meșteșugarilor din manufacturi. Prin urmare, rar se poate întâmpla ca un om care are niște stocuri considerabile să-și părăsească poziția superioară pentru a se plasa pe o poziție inferioară. Așa încât, chiar și în situația prezentă a Europei, prea mici sunt stocurile care pot pleca din orice altă profesie către îmbunătățirea pământului prin agricultură.

Și totuși, asta se întâmplă în Marea Britanie mai mult decât în orice altă țară, deși, chiar și aici, marile stocuri, care, în unele locuri, sunt folosite în agricultură, au fost obținute din vânturarea grânelor, afacerea în care, probabil mai mult decât în oricare alta, stocurile se acumulează mai greu. Totuși, după micii proprietari, marii arendași bogați sunt, în fiecare țară, principalii agenți ai progresului. Și, poate că dintre aceștia, Anglia are mai mulți decât orice altă monarhie europeană. În guvernările republicane din Olanda, precum și în Berna elvețiană, se spune că fermierii liberi sunt mai prejos decât cei englezi.

Vechea politică europeană era, dincolo de toate acestea, defavorabilă îmbunătățirii şi cultivării pământului, fie ele realizate de către proprietar sau de fermierul liber; mai întâi, prin prohibiția generală referitoare la exportarea porumbului fără o licență specială, care pare să fi fost o reglementare generală, iar, în al doilea rând, prin restricțiile impuse asupra comerțului intern, şi nu doar asupra porumbului, ci asupra aproape oricărui alt produs al fermei, prin legile absurde împotriva angrosiştilor, speculanților şi monopoliştilor şi prin privilegiile acordate târgurilor şi piețelor. S-a observat deja în ce fel prohibiția asupra exportării porumbului, împreună cu încurajările oferite importării de porumb străin au obstrucționat cultivarea vechii Italii, în mod natural cel mai fertil pământ al Europei şi, în acelaşi timp, sediul celui mai mare imperiu din lume. Ne e uşor, probabil, să ne imaginăm în ce măsură aceste restricții asupra comerțului continental cu acest produs, împreună cu prohibiția generală asupra exportului trebuie să fi descurajat cultivarea în țări mai puțin fertile şi aflate în situații mai puțin favorabile.

3 Despre creșterea și progresul cetăților și al orașelor, după căderea Imperiului Roman

După căderea Imperiului Roman, locuitorii cetăţilor și orașelor nu erau mai favorizați decât cei de la țară. Într-adevăr, erau cu totul alt gen de oameni față de primii locuitori ai anticelor republici ale Greciei și Italiei. Aceștia din urmă erau compuși majoritar din proprietarii de pământuri între care se împărţise inițial teritoriul public și care consideraseră că e convenabil să-și construiască locuinţele aproape unii de ceilalți, de dragul apărării comune. Din contră, după căderea Imperiului Roman, proprietarii de pământuri par să fi trăit în general în castele fortificate, pe propriile lor domenii, înconjurați de proprii lor arendași și slujitori. Orășelele erau locuite predominant de meseriași și mecanici, care par, în zilele acelea, să se fi aflat într-o situație de servitute sau foarte aproape de acest statut. Privilegiile pe care le-am găsit acordate prin anumite charte locuitorilor unora dintre principalele orașe ale Europei ne arată suficient de clar care era statutul lor înainte de aceste charte. Oamenii cărora li se acordă drept privilegiu posibilitatea de a-și căsători fiicele fără consimțământul lordului, dreptul ca, la moartea lor, propriile odrasle, și nu lordul, să le moștenească bunurile sau dreptul de a dispune de propriile lor bunuri trebuie că au fost, înainte să li se acorde aceste drepturi, fie complet, fie aproape de statutul de iobagi pe care-l aveau locuitorii de pe pământurile de la țară.

Într-adevăr, pare că au fost o specie foarte săracă şi inferioară de oameni, care e posibil să fi rătăcit, împreună cu bunurile lor, dintr-un loc într-altul, de la un târg la altul, ca vânătorii

de şoimi sau ca vânzătorii ambulanţi din vremurile noastre. Pe atunci, în toate ţările Europei – iar acum, doar în câteva dintre guvernările tătare din Asia –, se obişnuia ca taxele să fie impuse asupra persoanelor şi bunurilor călătorilor atunci când treceau pe anumite domenii sau când treceau peste anumite poduri, când îşi transportau bunurile dintr-un loc într-altul la un târg, când îşi ridicau o dugheană sau un adăpost unde să şi le vândă. Aceste diferite taxe au fost cunoscute în Anglia drept taxe de trecere, de pontaj, de adăstare şi de etalare a mărfii.

Uneori, fie regele, fie vreun mare lord care avea, se pare, în anumite ocazii, autoritatea necesară acordau anumitor meseriaşi, în special dacă locuiau pe domeniile lor, o scutire generală de la aceste taxe. Aceşti meseriaşi, deşi în unele privinţe erau într-o situaţie de servitute sau foarte aproape de acest statut, se numeau, din acest punct de vedere, meseriaşi liberi. În schimb, ei plăteau, de obicei, protectorului lor un fel de capitaţie*. În acele vremuri, protecţia era rareori acordată fără să se plătească o recompensă de valoare, iar această taxă ar putea să fie considerată drept o compensare pentru ceea ce stăpânii ar fi putut pierde prin scutirea de la celelalte taxe. La început, atât taxele, cât şi scutirile par să fi fost întru totul personale, afectând doar anumite persoane, fie pe toată perioada vieţii lor, fie atât timp cât protectorii lor aveau această plăcere. În relatările destul de imprecise care au fost publicate pornind de la Registrul Doomsday**, în anumite orăşele din Anglia, se menţionează frecvent fie taxele pe care anumiţi târgoveţi le plăteau, fiecare dintre ei, ori regelui, ori altui senior de rang înalt, pentru acest tip de protecţie, fie doar suma

---

* În original, *poll tax*, impozit fix perceput în Evul Mediu, pe fiecare cap de locuitor (n.r.).

** Doomsday Book, cu varianta Domesday Book, registru cadastral întocmit în Anglia, în 1086 (n.t.).

generală la care se ridicau toate aceste taxe. (Vezi *An Historical Treatise Of Cities And Boroughs*, a lui Brady*.)

Dar, oricât de servilă ar fi fost condiția locuitorilor orășelelor, la începuturi, pare evident că ei și-au câștigat libertatea și independența mult mai devreme decât ocupanții pământurilor de la țară. Acea parte a veniturilor regelui care se alcătuia din astfel de capitații din fiecare oraș se obișnuia să fie împrumutată pentru a fi folosită în agricultură, timp de un număr de ani, pentru o arendă precisă, unui șerif** al ținutului sau, câteodată, altor persoane. Înseși târgoveții primeau frecvent credit destul cât să li se permită să folosească în agricultură veniturile de acest gen care proveneau din propriul lor oraș, ei devenind responsabili în comun, la modul drastic, pentru integritatea arendei. (Vezi Madox, *Firma Burgi*, p. 18 și *History of the Exchequer*, cap. 10, secț. V, p. 223, prima ediție.) Să arendezi o întreagă fermă în acest mod era destul de bine, cred eu, pentru economia obișnuită a suveranilor din diferitele țări europene, care obișnuiau frecvent să arendeze domenii întregi tuturor celor care le ocupau, aceștia devenind, la modul conjugat, responsabili de o manieră severă pentru arenda totală – dar, în schimb, li se permitea să o colecteze în mod propriu și să o plătească spre vistieria regelui prin mâna propriului administrator, eliberați fiind astfel de insolența slujbașilor regelui, o situație care, în acele vremuri, era privită ca fiind de o mare importanță.

La începuturi, ferma burgului probabil că era închiriată de locuitorii acestuia, cam la fel cum fusese arendată altor

---

* Robert Brady, *An Historical Treatise of Cities and Burghs or Boroughs*, Londra, 1777 (n.r.).

** *Sheriff*, în original – un funcționar civil important în comitatele englezești, echivalentul unui prefect, care era însărcinat cu punerea în aplicare a legii, cu aplicarea deciziilor judecătorești și cu păstrarea păcii; în latină, mai era numit *vice comes*, deoarece în Anglia era reprezentantul în teritoriu al unui conte (n.t.).

persoane, însă doar pentru un anumit număr de ani. În timp, totuşi, pare că a devenit un fel de practică obişnuită ca această fermă să le fie acordată *in fee**, adică pentru totdeauna, contra unei arende precise care nu avea să mai fie niciodată crescută. Întrucât plata devenea, astfel, permanentă, scutirea pe care o ocaziona, la schimb, devenea, şi ea, permanentă. Prin urmare, acele scutiri au încetat să mai fie personale, iar ulterior, n-au mai putut fi considerate ca aparţinând indivizilor, ca persoane particulare, ci târgoveţilor, ca locuitori ai unui anumit burg care, din această perspectivă, era denumit un burg liber – din acelaşi motiv pentru care ei erau denumiţi bürgeri liberi sau comercianţi liberi.

Odată cu acest drept, privilegiile importante menţionate mai sus, cum că-şi puteau căsători fetele, că odraslele lor puteau să-i moştenească şi că puteau dispune de bunurile lor după cum pofteau, au fost acordate la modul general tuturor locuitorilor din oraşele cărora le fuseseră acordate. Nu ştiu dacă şi înainte astfel de privilegii fuseseră acordate în mod obişnuit, odată cu libertatea de practicare a meseriei, unor anumiţi târgoveţi, ca persoane individuale. E posibil să se fi întâmplat, deşi nu pot să ofer nicio dovadă directă în favoarea acestui lucru. Dar, oricum ar fi stat lucrurile, întrucât fuseseră eliberaţi de principalele atribute ale şerbiei şi sclaviei, acum deveniseră cu adevărat liberi, în sensul curent al termenului libertate.

Dar asta nu era tot. În acelaşi timp, ei erau adunaţi într-un fel de asociaţie politică autonomă sau corporaţie, având privilegiul de a avea propriii magistraţi şi un consiliu orăşenesc propriu, de a face legi locale pentru propria guvernare şi de a-şi construi ziduri de apărare, supunându-i pe toţi locuitorii

* *In fee*, în original – drept de folosire a pământului superiorului sau al suveranului, ca plată pentru serviciile aduse acestuia; pământul deţinut astfel (n.t.).

unui tip de disciplină militară, forțându-i să facă de pază şi să vegheze – adică, aşa cum se înțelegea pe atunci acest lucru, să păzească şi să apere acele ziduri împotriva tuturor atacurilor şi surprizelor, atât noaptea, cât şi ziua. În Anglia, ei erau scutiți în general şi de a compărea în fața tribunalelor locale* şi ale comitatelor, iar toate procesele care se iscau între ei, exceptându-le pe cele care intrau sub jurisdicția regelui, erau lăsate la latitudinea propriilor lor magistrați. În alte țări, li se acordă frecvent o jurisdicție mult mai mare şi mai extensă. (Vezi Madox, *Firma Burgi*. Vezi şi Pfeffel, în *The Remarkable Events under Frederick II. and his Successors of the House of Suabia.*)

Probabil că ar fi necesar ca acelor oraşe cărora li s-a dat dreptul de a-şi administra propriile venituri în ferme să le fie acordat vreun tip de jurisdicție coercitivă, care să-i forțeze pe cetățeni lor să răspundă în fața legilor. În acele vremuri tulburi, trebuie să fi fost teribil de neconvenabil să fie lăsați să-şi caute acest gen de justiție de la vreun alt tribunal. Dar trebuie să pară neobişnuit ca suveranii tuturor diferitelor țări ale Europei să fi schimbat pe o rentă precisă, care nu mai putea fi crescută, acea ramură a veniturilor lor care era cel mai probabil să fie îmbunătățită prin mersul natural al lucrurilor, fără vreo cheltuială sau atenție specială şi că, astfel, ei vor fi creat în mod voluntar un soi de republici independente în inima marilor lor domenii.

Pentru a înțelege de ce s-a întâmplat aşa, trebuie să ne amintim că, în acele vremuri, probabil niciunul dintre suveranii Europei nu era în stare să protejeze, pe tot cuprinsul domeniilor lor, partea cea mai slabă a supuşilor lui de opresiunea marilor seniori. Iar aceia pe care legea nu-i putea proteja şi care nu erau destul de puternici să se protejeze singuri erau

* În original, *hundreds*, subdiviziune teritorială a comitatelor englezeşti (n.t.).

obligați fie să recurgă la protecția vreunui mare senior şi, pentru a o obține, să devină sclavii sau vasalii acestuia, fie să intre într-o asociație de apărare reciprocă, pentru protecția comună a tuturora. Locuitorii oraşelor şi burgurilor, luați ca persoane individuale, nu aveau puterea de a se apăra pe ei înşişi, dar, intrând într-o asociație de apărare reciprocă împreună cu vecinii lor, erau capabili să opună o rezistență care nu era de disprețuit. Seniorii îi disprețuiau pe locuitorii burgurilor, pe care nu doar că-i considerau a fi dintr-o altă clasă, ci îi priveau ca pe un grup de sclavi emancipați – aproape ca pe o specie diferită.

Bogăția orăşenilor reuşea aproape întotdeauna să le provoace invidia şi indignarea, iar seniorii îi prădau cu fiecare ocazie, fără milă sau remuşcare. În mod natural, bürgerii îi urau pe lorzi, de care se temeau. Şi regele îi ura pe aceştia din urmă şi se temea de ei – dar, deşi e posibil să-i fi disprețuit pe bürgeri, el nu avea niciun motiv să-i urască sau să se teamă de ei. Prin urmare, interesul reciproc îi împingea pe aceştia să-l ajute pe rege, iar pe rege îl predispunea să-i sprijine pe bürgeri împotriva lorzilor. Ei erau inamicii inamicilor regelui şi era în interesul său să îi facă pe aceşti inamici să fie cât de în siguranță şi de independenți îi stătea în putere. Asigurându-le magistrați proprii, privilegiul de a-şi croi legi locale, pentru guvernarea proprie şi pentru menținerea locuitorilor sub o disciplină aproape militară, el le-a dat toate mijloacele de securitate şi independență pe care le aveau şi baronii – mijloace care stăteau în puterea lui să fie acordate. Fără statornicirea unei guvernări regulate de acest gen, fără vreo autoritate care să-i convingă pe locuitori să se comporte conform unui anumit plan sau sistem, nicio asociație voluntară de apărare reciprocă nu şi-a fi permis nici să le ofere membrilor săi o securitate permanentă, nici să-i abiliteze să-i ofere regelui vreun sprijin

considerabil. Oferindu-le ferma propriului lor oraş *in fee,* el le-a luat celor pe care ar fi vrut să-i aibă drept prieteni sau – dacă s-ar putea spune astfel, aliaților săi – toate motivele de invidie şi suspiciune cum că ar mai putea vreodată să-i oprime – fie prin creşterea arendei aferente fermei oraşului, fie prin oferirea acesteia unei alte persoane.

Prinții care se aflau în cele mai proaste relații cu baronii lor par, în consecință, să fi fost cei mai generoşi în acordarea de privilegii de acest gen burgurilor de pe domeniile lor. Regele Ioan al Angliei, de exemplu, pare să fi fost cel mai generos binefăcător pentru oraşele sale. (Vezi Madox.) Filip I al Franței şi-a pierdut orice autoritate în fața baronilor. Spre finalul domniei sale, fiul său Ludovic, cunoscut sub numele de Ludovic cel Gras, s-a consultat, după spusele Părintelui Daniel, cu episcopii domeniilor sale regale, cu privire la cele mai adecvate mijloace de limitare a violenței marilor seniori. Sfaturile lor au constat în două propuneri diferite. Una era aceea de creare a unui nou tip de jurisdicție, prin stabilirea unui regim cu magistrați proprii şi un consiliu orăşenesc în orice oraş de o mărime considerabilă aflat pe domeniile sale. Cea de-a doua era de a forma o nouă miliție, făcându-i pe locuitorii oraşelor, aflați sub comanda propriilor lor magistrați, să sară, când este cazul, în ajutorul regelui. Din această perioadă datează instituția magistraților şi consiliile orăşeneşti din Franța, conform cărturarilor francezi. Cea mai mare parte a oraşelor libere din Germania şi-au primit primele drepturi şi privilegii exact sub acest tip de domnii lipsite de prosperitate ale casei de Suabia – şi tot atunci a devenit de temut şi faimoasa Ligă Hanseatică. (Vezi Pfeffel.)

Milițiile oraşelor par să nu fi fost, în acele vremuri, inferioare celor de la țară şi, întrucât puteau fi adunate mult mai uşor, cu orice ocazie neaşteptată, aveau frecvent un avantaj în

disputele lor cu lorzii din vecinătate. În țări precum Italia sau Elveția, în care, fie din cauza distanței dintre oraşe şi sediul principal al guvernării, fie din cauza avantajelor naturale ale țării înseşi sau din orice alt motiv, suveranii au ajuns să-şi piardă autoritatea lor totală, oraşele au ajuns, în general, un fel de republici independente şi au cucerit întreaga nobilime dimprejur, forțând-o să-şi dărâme castelele de la țară şi să trăiască, precum toți ceilalți locuitori paşnici, la oraş. Aceasta este, pe scurt, istoria republicii Berna, ca şi cea a multor altor oraşe din Elveția. Cu excepția Veneției, oraş a cărui istorie este întru câtva diferită, aceasta a fost istoria unora dintre cele mai importante republici italiene, dintre care multe au apărut şi au pierit undeva între sfârşitul secolului al XII-lea şi începutul secolului al XVI-lea.

În țări precum Franța şi Anglia, unde autoritatea suveranului, deşi adesea era foarte scăzută, nu a fost niciodată distrusă total, oraşele nu au avut ocazia de a deveni întru totul independente. Totuşi, ele au devenit atât de importante, încât suveranul nu le mai putea impune nicio taxă pe lângă arenda pentru ferma oraşului, fără consimțământul lor. De aceea, li s-a cerut să-şi trimită reprezentanți în adunarea generală a stărilor regatului, unde urmau să se alăture clerului şi baronilor şi să acorde, în situațiile de urgență, ajutor extraordinar regelui. Deoarece erau, în general, mai favorabili puterii acestuia, reprezentanții lor adesea au părut să fi fost întrebuințați de către rege pentru a contrabalansa, în aceste adunări, autoritatea marilor seniori. De aici, şi originea reprezentării burgurilor în adunarea generală a stărilor din toate marile monarhii ale Europei.

Ordinea şi buna guvernare şi, împreună cu ele, libertatea şi securitatea indivizilor au fost statornicite astfel în oraşe, într-o vreme când ocupanții pământului de la țară erau expuşi

la tot felul de violențe. Dar oamenii aflați în această situație fără apărare se mulțumeau, în mod natural, să trăiască la limita subzistenței deoarece, pentru a obține mai mult ar fi însemnat să atragă injustiția din partea opresorilor lor. Din contră, când sunt liberi să se bucure de fructele vredniciei lor, ei o vor exersa în mod natural spre a-şi îmbunătăți condiția şi a obține nu doar lucrurile strict necesare, ci şi lucrurile necesare confortului şi bunăstării vieții. Prin urmare, această hărnicie care țintește spre ceva mai mult decât strictul necesar a fost statornicită în oraşe înainte de a fi putut fi practicată în mod obişnuit de ocupanții pământului de la țară. Dacă pe pământul unui cultivator sărac, oprimat de servituțile şerbiei, s-ar fi acumulat nişte stocuri, oricât de mici, el ar fi trebuit, în mod natural, să le ascundă cu mare atenție de stăpânul său, căruia i-ar fi aparținut altminteri şi să profite de prima oportunitate de a fugi la oraş. Legea era, la vremea aceea, destul de indulgentă cu locuitorii oraşelor şi într-atât de dornică să diminueze autoritatea seniorilor asupra celor de la țară, încât, dacă ei ar fi putut să se ascundă timp de un an la oraş, să scape de urmărirea stăpânului lor, urmau să fie liberi pentru totdeauna. Prin urmare, oricât de mici ar fi stocurile acumulate în mâinile acelei părți mai vrednice a locuitorilor de la țară, ele şi-ar căuta în mod natural refugiu în oraşe, ca singurele sanctuare în care ar fi sigure pentru persoana care le-a obținut.

E adevărat că locuitorii oraşelor trebuie, în cele din urmă, să-şi derive mijloacele de subzistență, precum şi materialele şi uneltele muncii, tot de la țară. Dar cei din oraşele situate aproape de coastă sau de malurile unui râu navigabil nu sunt neapărat constrânşi să şi le derive de pe pământurile învecinate. Ei au o gamă mult mai largă de posibilități şi pot să şi le tragă din cele mai îndepărtate colțuri ale lumii, fie în schimbul produsului manufacturat al muncii lor, fie prin îndeplinirea

oficiului de cărăuş între ţări îndepărtate şi de schimbare a produselor unele pe celelalte. Astfel, un oraş ar putea să ajungă la o mare bogăţie şi splendoare în timp ce nu doar restul pământurilor din jurul său, ci şi toate celelalte oraşe cu care face comerţ se luptă cu sărăcia şi mizeria. Luate individual, poate că fiecare dintre aceste ţări ar putea furniza doar o mică parte din mijloacele de subzistenţă sau din locurile de muncă, însă luate împreună, ele pot furniza mult mai multe mijloace de subzistenţă şi locuri de muncă. Totuşi, în cercul restrâns al comerţului acelor vremuri, erau câteva ţări care erau deja prospere şi muncitoare. Aşa era Imperiul Grec, câtă vreme a existat, şi cel al sarazinilor, în timpul domniei Abasizilor. Tot aşa erau şi Egiptul, până să fie cucerit de turci, unele părţi ale coastei Africii de Nord* şi acele provincii ale Spaniei care se aflau sub guvernarea maurilor.

Oraşele Italiei se pare că au fost primele din Europa care s-au ridicat datorită comerţului la un grad considerabil de bunăstare. Italia se află în centrul a ceea ce, la acea vreme, era partea dezvoltată şi civilizată a lumii. Şi cruciadele, deşi, prin marea risipă a stocurilor şi prin distrugerile pe care le-au provocat, trebuie că au întârziat progresul celei mai mari părţi a Europei, au fost extrem de favorabile unora dintre oraşele italiene. Marile armate care au mărşăluit din toate părţile Italiei pentru cucerirea Pământului Sfânt au stimulat extraordinar transportul pe ape al Veneţiei, Genovei şi Pisei, parţial prin transportarea armatelor într-acolo şi, de cele mai multe ori, prin furnizarea de provizii acestora. Ele au reprezentat, dacă putem spune aşa, popota acestor armate – iar frenezia cea mai distructivă care a copleşit vreodată Europa a reprezentat sursa de bogăţiei a acelor republici.

---

* În original, *Barbary* (n.r.).

Locuitorii oraşelor comerciale, prin importarea de bunuri manufacturate şi obiecte scumpe de lux din ţările mai bogate, au oferit materia primă vanităţii marilor latifundiari, care le-au achiziţionat cu lăcomie, contra unor cantităţi mari din produsul brut al propriilor lor pământuri.

În consecinţă, comerţul unei mari părţi a Europei din acele vremuri consta predominant din schimbul produsului brut propriu pe produsele manufacturate ale naţiunilor mai civilizate. Astfel, lâna din Anglia se obişnuia să *fie* schimbată *contra* vinurilor franţuzeşti, iar stofele fine de Flandra, în acelaşi fel ca porumbul polonez astăzi, se schimbau pe vinuri şi coniacuri franţuzeşti şi pe mătăsuri şi catifele franţuzeşti şi italieneşti.

Gustul pentru produse manufacturate mai fine şi mai bune a fost, astfel, introdus, prin intermediul comerţului străin, în ţări unde astfel de obiecte nu se făureau. Dar, când acest gust a devenit atât de generalizat, încât a dus la o cerere considerabilă, comercianţii, pentru a scuti cheltuielile de transport, s-au străduit, în mod natural, să-şi deschidă nişte manufacturi de acelaşi fel în ţara lor. De aici, şi originea primelor manufacturi pentru vânzare la distanţă, care par să fi fost deschise în provinciile vestice ale Europei după căderea Imperiului Roman.

Trebuie să remarcăm că nicio ţară mare n-a rezistat vreodată şi nici nu va putea rezista fără să existe în ea manufacturi de vreun fel, iar când se spune despre o ţară de acest fel că nu are manufacturi, trebuie să înţelegem întotdeauna că e vorba despre cele care produc cele mai fine produse sau cele potrivite vânzării la distanţă. În orice ţară mare, atât îmbrăcămintea, cât şi mobila pentru casă a celei mai mari părţi a oamenilor reprezintă produsul industriei proprii. Acesta este mai degrabă cazul naţiunilor celor mai sărace, despre care se spune de obicei că nu au manufacturi, decât cel al ţărilor mai bogate,

despre care se spune că au din abundență. La aceste din urmă țări vom găsi, în general, atât în ceea ce privește îmbrăcămintea, cât și mobila celor mai joase categorii de oameni, o mai mare proporție de produse străine decât la cele dintâi.

Acele manufacturi care sunt potrivite pentru vânzarea la distanță par să fi fost introduse, în diferite țări, în două modalități principale.

Câteodată, ele au fost introduse în maniera mai sus-menționată, prin operațiunea violentă, dacă putem spune astfel, a stocurilor comercianților și întreprinzătorilor particulari, care le-au deschis ca o imitație a unor manufacturi străine de același fel. Prin urmare, aceste manufacturi reprezintă odraslele comerțului străin – și așa par să fi fost vechile manufacturi de mătase, catifele și brocarturi, care au înflorit în Lucca în secolul al XIII-lea. Ele au fost alungate de acolo de tirania unuia dintre eroii lui Machiaveli, Castruccio Castracani. În 1310, nouă sute de familii au fost alungate din Lucca, dintre care 31 s-au retras spre Veneția și s-au oferit să deschidă acolo manufacturile lor de mătase. (Vezi Sandi, *Istoria civile de Venezia,* partea a 2-a, vol. I, pp. 247 și 256.) Oferta lor a fost acceptată, le-au fost acordate multe privilegii și și-au început manufactura cu 300 de angajați. La fel se pare că au fost și manufacturile de stofe fine care au înflorit în vechime în Flandra și care au fost introduse în Anglia la începutul domniei elisabetane – și tot așa au fost și manufacturile de mătase actuale din Lyons și Spitalfields. Manufacturile astfel introduse funcționează în general cu materiale din străinătate, ele fiind imitații ale unor manufacturi străine. Manufacturile străvechi din Lucca erau și ele operate cu materiale străine. Cultivarea dudului și împerecherea viermilor de mătase par să nu fi fost o activitate obișnuită în părțile nordice ale Italiei, înainte de secolul al XVI-lea. Acest meșteșug nu a fost introdus în Franța până la domnia lui Carol

al IX-lea. Manufacturile din Flandra au funcționat predominant cu lână din Spania și Anglia, dar au fost destinate de la început vânzării la distanță. Mai bine de jumătate din materia primă a manufacturilor din Lyons este, în prezent, dată de mătasea străină – însă, când au fost deschise, întreaga materie primă era din străinătate – sau aproape toată. Nicio parte a materiei prime a manufacturii din Spitalfields nu e posibil să fie produsă în Anglia. Sediul acestor manufacturi, întrucât ele au fost în general introduse ca proiecte personale ale câtorva indivizi, este, câteodată, stabilit în câte un oraș maritim, iar câteodată, într-unul aflat pe continent – în funcție de cum se întâmplă să dicteze interesele, judecățile sau capriciile.

Alteori, manufacturile pentru vânzare la distanță apar natural, fără nicio intervenție externă, prin perfecționarea treptată a acelor manufacturi mai mici, gospodărești sau mai rudimentare, care trebuie că au existat în toate timpurile, chiar și în cele mai sărace și rudimentare țări. Aceste manufacturi întrebuințează în general materialele prime pe care le produce țara și se pare că frecvent ele au fost cele perfecționate și îmbunătățite mai întâi în acele țări de pe continent care, e adevărat, nu se găsesc la o distanță foarte mare, ci doar la una considerabilă de mări, iar câteodată chiar la distanță de orice transport pe ape. O țară din interiorul continentului, fertilă și ușor de cultivat în mod natural produce un mare surplus de provizii, dincolo de cele necesare pentru întreținerea cultivatorilor, iar din cauza cheltuielilor de transport pe uscat și inconvenientului navigării riverane, adesea poate fi dificil de trimis acest surplus peste hotare. Prin urmare, abundența face ca proviziile să fie ieftine și încurajează un mare număr de muncitori să se stabilească în acele vecinătăți unde consideră că hărnicia proprie le poate aduce mai mult din cele necesare vieții și confortului decât alte locuri. Ei vor prelucra materialele de

manufactură pe care pământul le produce şi vor schimba produsele finite sau preţul acestora, întrucât reprezintă acelaşi lucru, pentru alte materiale sau provizii. Ei vor da o nouă valoare surplusului din produsul burt, economisind cheltuiala de transport până la apă sau până la vreo piaţă aflată la mare distanţă şi le vor furniza cultivatorilor ceva la schimb pentru cele ce le sunt fie necesare, fie agreabile, în condiţii mai lejere decât cele în care le-ar fi putut obţine mai înainte. Cultivatorii obţin un preţ mai bun pentru producţia care le prisoseşte şi pot cumpăra mai ieftin acele bunuri de care au nevoie. Astfel, ambii sunt încurajaţi şi ajutaţi să-şi crească surplusul de produse printr-o îmbunătăţire continuă a pământului şi printr-o mai bună cultivare a lui şi, aşa cum fertilitatea pământului este cea care a dus la naşterea manufacturilor, progresul manufacturilor va avea consecinţe asupra pământului, crescându-i încă şi mai mult fertilitatea. Manufacturile vor aproviziona, mai întâi de toate, vecinătăţile lor şi apoi, pe măsură ce funcţionarea lor se îmbunătăţeşte şi se rafinează, pieţele aflate mai departe. Totuşi, deşi nici produsele brute, nici măcar cele manufacturate mai rudimentar n-ar putea, fără să întâmpine cele mai mari dificultăţi, să suporte cheltuielile unui transport considerabil pe uscat, produsele de manufactură mai rafinate şi îmbunătăţite pot suporta cu uşurinţă aceste costuri. O cantitate mică adesea conţine în ea preţul unei mari cantităţi din produsul brut. O stofă fină, de exemplu, care cântăreşte doar un sfert de kilogram de lână, în preţul său va cuprinde nu doar cele 250 de grame de lână, ci, câteodată, şi vreo câteva mii de kilograme de porumb, pentru întreţinerea diferiţilor muncitori şi a celor care i-au angajat. Porumbul, care nu ar putea fi transportat în străinătate prea uşor în forma în care se află, va fi exportat, în acest mod virtual şi trimis cu uşurinţă în cele mai îndepărtate colţuri ale lumii. În acest fel au fost

ridicate, în mod liber şi natural, cum s-ar spune, manufacturile din Leeds, Halifax, Sheffield, Birmingham şi Wolverhampton. Aceste manufacturi sunt odraslele agriculturii. În istoria modernă a Europei, extinderea şi îmbunătăţirea lor au urmat, în general, celor ale manufacturilor care au fost rezultatul comerţului străin. Anglia a fost remarcată pentru manufacturile de stofe fine realizate din lână adusă din Spania, cu mai bine de un secol înaintea oricăreia dintre cele care au înflorit acum în locurile sus-menţionate ca fiind potrivite comerţului străin. Extinderea şi îmbunătăţirea acestora din urmă nu ar fi avut loc decât ca o consecinţă a extinderii şi îmbunătăţirii agriculturii, ultimul şi cel mai mare efect al comerţului extern, şi al manufacturilor introduse ca efect imediat al acestuia, pe care mă voi apuca să le explic în cele ce urmează.

4 Despre cum comerțul orașelor a contribuit la dezvoltarea zonelor rurale

Creșterea și îmbogățirea orașelor comerciale și manufacturiere au contribuit la îmbunătățirea și cultivarea țărilor cărora le aparțin, în trei moduri diferite:

Mai întâi, prin aceea că au oferit o mare piață de desfacere de-a gata pentru produsele brute ale țării, au încurajat agricultura şi dezvoltarea ei continuă. Acest beneficiu nici măcar nu s-a limitat la țările în care erau situate ele, ci s-a extins mai mult sau mai puțin şi asupra tuturor celor cu care acestea făceau afaceri. Tuturor acestora le-a oferit o piață pentru o anumită parte, fie a produsului lor brut, fie manufacturat, încurajând, în consecință, munca şi progresul de tot felul. Pe temeiul acestei vecinătăți, propria lor țară trebuie că şi-a obținut cel mai mare beneficiu din această piață. Produsul lor brut având încărcat în preț mai puține cheltuieli de transport, negustorii au putut plăti cultivatorilor un preţ mai bun pentru acesta, oferindu-l, totuşi, la fel de ieftin ca şi consumatorilor din țările aflate la o distanță mai mare.

În al doilea rând, bogăția obținută de locuitorii oraşelor a fost frecvent folosită pentru cumpărarea pământurilor care erau de vânzare, dintre care o bună parte era frecvent necultivată. Comercianții au, de obicei, ambiția de a deveni mici boiernaşi de țară şi, când reuşesc acest lucru, sunt, în general, cei mai buni avocați ai progresului din agricultură. Un comerciant este obişnuit să-şi folosească banii în special pe proiecte

profitabile, pe când un boiernaş de ţară este obişnuit în special să-i cheltuiască. Adesea, unul vede cum banii pornesc de la el, dar se întorc cu profit; celălalt, de îndată ce se desparte de ei, foarte rar se mai aşteaptă să-i mai vadă vreodată. Acele obiceiuri diferite le afectează în mod natural caracterul şi înclinaţiile, în orice tip de afacere. Comerciantul este, de obicei, un întreprinzător îndrăzneţ, iar boiernaşul de ţară este unul timid. Unuia nu-i este frică să cheltuiască dintr-odată un capital mare pentru îmbunătăţirea pământului, atunci când are perspectiva probabilă de creştere a valorii acestuia proporţional cu cheltuiala; celălalt, în caz că are vreun capital, ceea ce nu se întâmplă întotdeauna, rareori se va aventura să-l folosească de această manieră. Iar dacă face ceva îmbunătăţiri, de obicei nu le face cu un capital, ci cu ceea ce poate economisi din venitul său anual. Oricine a avut norocul de a trăi într-un oraş comercial, situat într-o zonă cu pământuri neîmbunătăţite, trebuie să fi observat frecvent cât de pline de avânt sunt operaţiunile comercianţilor, faţă de ale celor care nu sunt mai mult decât nişte boiernaşi de ţară. Pe lângă aceasta, obiceiul disciplinei, al economiei şi al atenţiei, prin care o afacere comercială îl formează în mod firesc pe comerciant, îl face pe acesta mult mai capabil să execute, cu profit şi succes, orice proiect de îmbunătăţire.

În al treilea şi cel din urmă rând, comerţul şi manufacturile au introdus, treptat, ordinea şi o bună guvernare şi, odată cu ele, libertatea şi securitatea indivizilor, în rândurile locuitorilor de la ţară, care trăiseră înainte aproape într-o continuă stare de război cu vecinii lor şi de dependenţă servilă faţă de superiorii lor. Iar acesta – deşi a fost cel mai puţin remarcat – este de departe cel mai important dintre toate efectele. Dl Hume este singurul scriitor care, din câte ştiu eu, a luat până acum act de acest lucru.

Într-o țară în care nu există nici comerț extern și nici vreun fel de bunuri mai pretențioase, un mare proprietar de pământuri, neavând pe ce să-și schimbe cea mai mare parte a produsului pământului său, adică ceea ce se află peste întreținerea cultivatorilor, va consuma întregul acest produs în casa sa, în mijlocul unei ospitalități provinciale. Dacă acest surplus de produse este suficient pentru a întreține o sută sau o mie de oameni, el nu-l va putea utiliza decât pentru a întreține o sută sau o mie de oameni. Prin urmare, în orice moment el va fi înconjurat de o multitudine de slugi și însoțitori care, neavând nimic echivalent ce să ofere la schimb, contra întreținerii lor, fiind deci hrăniți în întregime prin generozitatea sa, trebuie să-l asculte din același motiv pentru care soldații trebuie să-l asculte pe prințul care-i plătește. Înainte de extinderea comerțului și a manufacturilor în Europa, ospitalitatea celor bogați și măreți, de la suverani la cel mai mic baron, depășea orice lucru – am putea să ne facem o idee, astăzi, dacă ne-am gândi că Westminster Hall ar fi sala de ospețe a lui William Rufus* și poate că, de cele mai multe ori, nici nu ar fi prea mare pentru compania pe care o întreținea. S-a considerat o dovadă de măreție că Thomas Becket** a împrăștiat pe podeaua sălii sale de ospețe fân curat sau rumeguș, în sezon, astfel încât cavalerii și boiernașii care nu-și găseau un loc să nu-și murdărească hainele alese când se așezau pe jos să mănânce.

Se spune că marele conte de Warwick întreținea zilnic, pe diferitele sale domenii, 30.000 de oameni și, deși numărul acesta poate să fi fost exagerat, e posibil totuși să fi fost unul de o mărime considerabilă, pentru a se accepta o astfel de exagerare. O ospitalitate de aproape același tip exista, nu cu mulți ani

* William al II-lea, rege al Angliei în perioada 1087-1100 (n.r.).

** Arhiepiscop de Canterbury din 1162 până în 1170, când a fost asasinat la ordinul regelui Henric al II-lea (n.r.).

în urmă, în multe părţi din nordul Scoţiei. Se pare că era un lucru obişnuit la toate naţiunile unde comerţul şi manufacturile erau puţin cunoscute. Am văzut, spunea dr. Pocock, un conducător arab care s-a oprit să ia masa pe străzile unui oraş unde venise să-şi vândă vitele şi care-i invita pe toţi trecătorii, fie ei şi cerşetori obişnuiţi, să stea jos alături de el şi să ia parte la festin.

Ţăranii arendaşi erau, din orice punct de vedere, la fel de dependenţi de marele latifundiar ca servitorii acestuia. Şi, chiar dacă aceştia nu erau într-o situaţie de şerbie, ci erau arendaşi la voia proprietarului, plăteau o arendă care nu era, sub nicio formă, echivalentă cu mijloacele de subzistenţă pe care pământul li le oferea. O coroană, o jumătate de coroană, o oaie, un miel erau, acum câţiva ani, în ţinuturile înalte ale Scoţiei, arenda obişnuită pentru o bucată de pământ de pe urma căruia trăia o familie. În unele locuri, lucrurile au rămas la fel până astăzi; totuşi, banii de astăzi nu vor cumpăra o cantitate mai mare de bunuri decât în alte părţi. Într-o ţară unde surplusul de produse al unui mare domeniu trebuie consumat pe acel domeniu, pentru proprietarul pământului, adesea va fi mai convenabil ca acea parte să fie consumată la o oarecare distanţă de casa sa, cu condiţia ca aceia care-l consumă să fie la fel de dependenţi de el precum angajaţii săi sau ca servitorii săi domestici. Prin aceasta, va fi scutit de neplăcerea de a avea fie o companie prea numeroasă, fie o familie prea mare. Un arendaş la voia proprietarului, care are pământ suficient cât să-şi întreţină familia pentru o sumă cu puţin mai mare decât mica sa arendă, este la fel de dependent de proprietarul de pământ ca orice servitor sau angajat şi trebuie să asculte de el fără cea mai mică rezervă. Un astfel de proprietar, aşa cum îşi hrăneşte servitorii şi suita în propria sa casă, îi va hrăni şi pe arendaşi, în casele lor. Subzistenţa ambelor tipuri de persoane este dată

de generozitatea sa, iar continuitatea acesteia depinde de bunul său plac.

Pe autoritatea pe care marii seniori o aveau, în acea stare de fapt, asupra arendaşilor şi servitorilor săi s-a fondat puterea vechilor baroni. Ei au devenit cu necesitate judecătorii pe timp de pace şi conducătorii în război ai tuturor celor care trăiau pe domeniile lor.

Ei puteau menţine ordinea şi aplica legea pe respectivele domenii, deoarece acolo era locul unde fiecare dintre ei putea întoarce forţa tuturor locuitorilor împotriva nelegiuirii unuia. Nicio altă persoană nu avea destulă autoritate să facă asta. În special, regele nu o avea. În acele vremuri străvechi, el nu era decât cel mai mare proprietar de pământuri de pe domeniile proprii, căruia, de dragul apărării comune în faţa duşmanilor comuni, ceilalţi mari proprietari îi acordau un anume respect.

Dacă regele ar impune cu forţa plata unei mici datorii pe pământurile unui mare latifundiar, ai cărui locuitori sunt, toţi, înarmaţi şi obişnuiţi să stea umăr lângă umăr, l-ar costa, dacă ar încerca să facă asta prin propria sa autoritate, tot atât efort ca pentru stingerea unui război civil. Aşa încât el era obligat să lase administrarea justiţiei în cea mai mare parte a ţării sale, în mâinile celor capabili să o administreze şi, din acelaşi motiv, să lase comanda asupra miliţiilor de la ţară celor de care ar asculta aceste miliţii.

Este o greşeală să ne imaginăm că aceste jurisdicţii teritoriale îşi au originea în legile feudale. Nu doar cele mai înalte jurisdicţii, atât din sfera civilă, cât şi penală, ci şi puterea de a ridica armate, de a bate monedă şi chiar cea de a face legi locale pentru guvernarea propriilor oameni au fost drepturi deţinute alodial* de către marii proprietari de pământuri, cu

* O formă de proprietate scutită de servituţi feudale (n.t.).

câteva secole înainte chiar ca numele de lege feudală să fie cunoscut în Europa. Autoritatea şi jurisdicţia seniorilor saxoni din Anglia par să fi fost la fel de mari, înainte de Cucerire, ca a seniorilor normanzi, după aceasta. Dar legea feudală nu va fi devenit common law-ul englez decât după Cucerire. Că autoritatea şi jurisdicţiile cele mai largi au fost deţinute alodial de către marii seniori francezi, cu mult înainte ca legea feudală să fi fost introdusă, reprezintă un fapt care nu lasă loc îndoielilor. Acea autoritate şi acele jurisdicţii decurgeau, toate, din starea proprietăţii şi situaţiile pe care tocmai le-am descris. Fără să mai facem recurs la starea din vechime a monarhiilor – fie engleză, fie franceză –, putem descoperi, în vremuri mult mai apropiate, multe dovezi că acele efecte decurg întotdeauna din respectivele cauze. Nu sunt nici 30 de ani de când dl Cameron din Lochiel, gentleman de Lochaber în Scoţia, fără să aibă vreun mandat legal, fără să fie ceea ce se numea pe atunci un aristocrat de sânge regal şi nici măcar un arendaş-şef, ci doar un vasal al ducelui de Argyll şi fără să fie măcar judecător de pace, a exercitat, în ciuda tuturor acestor lucruri, competenţele celei mai înalte jurisdicţii penale asupra oamenilor săi. Se spune că a făcut lucrul acesta cu multă echitate, deşi fără vreuna dintre formalităţile justiţiei; nu e imposibil ca situaţia de la acel moment a acelei părţi din ţară să fi făcut necesară asumarea acestei autorităţi de către el, pentru menţinerea liniştii publice. Acest gentleman, a cărui arendă nu a depăşit niciodată 500 de lire pe an, a reuşit, în 1745, să convingă 800 dintre oamenii săi să se alăture revoltei.*

* După instaurarea dinastiei de Hanovra, o parte a nobilimii scoţiene a continuat să susţină cauza dinastiei Stuart, aşa cum s-a întâmplat în 1745, când debarcarea prinţului Carol Edward Stuart pe ţărmurile scoţiene a fost sprijinită de-o rebeliune condusă de familia Cameron din Lochiel (n.r.).

Introducerea legii feudale, în măsura în care s-a extins, a putut fi privită drept o încercare de moderare a autorității marilor seniori alodiali. Ea consacra un sistem de subordonare reglementat, însoțit de un lung şir de servicii şi îndatoriri, de la rege spre cei mai mici proprietari. Cât timp un proprietar era minor, arenda, împreună cu gestionarea pământului său cădeau în mâinile seniorului imediat superior; la fel, cele ale marilor proprietari cădeau în mâinile regelui, care era însărcinat cu întreținerea şi educația copilului şi care, din autoritatea sa ca tutore, se presupunea că avea dreptul de a decide în legătură cu căsătoria sa, cu condiția să nu fie într-un fel nepotrivit rangului său. Dar, deşi această instituție tindea cu necesitate să întărească autoritatea regelui şi să o slăbească pe cea a marilor proprietari, ea nu a putut să facă suficient de multe pentru restabilirea ordinii şi a bunei guvernări a locuitorilor țării, pentru că nu putea să modifice suficient de mult starea proprietății şi modalitățile în care apăreau dezordinile. Autoritatea guvernării continua să fie, ca şi mai înainte, mai slabă pentru membrii din fruntea sa şi prea puternică pentru membrii săi inferiori, iar puterea excesivă a membrilor inferiori era cauza slăbiciunii celor aflați în frunte. După instituirea subordonării feudale, regele era la fel de incapabil să limiteze violența marilor lorzi ca mai înainte. Aceştia continuau încă să se războiască după bunul plac, aproape încontinuu, unul cu celălalt – şi foarte des cu regele –, iar țara neorânduită continua încă să fie o scenă pentru violențe, jafuri şi dezordini.

Însă toate aceste violențe specifice instituțiilor feudale nu au putut niciodată afecta operațiunile tăcute şi inconştiente ale comerțului extern şi ale mărfurilor noi introduse încetul cu încetul. Acestea ofereau, treptat, marilor proprietari, ceva pe care aceştia puteau schimba întreg surplusul din produsul pământurilor lor, ceva pe care-l puteau consuma ei înşişi, fără

să îl împartă nici cu arendaşii lor, nici cu servitorii săi. Totul pentru noi înşine şi nimic pentru alţii, aceasta pare să fi fost, în orice epocă, preceptul malign al stăpânilor din toată lumea. Prin urmare, de îndată ce au găsit o metodă de a consuma ei înşişi întreaga valoare a arendei, n-au mai avut înclinaţia de a o împărţi cu alte persoane. Pentru o pereche de catarame cu diamante sau pentru altceva la fel de frivol şi inutil ei dădeau la schimb întreţinerea sau echivalentul acesteia în bani, a 1.000 de oameni pe an şi, împreună cu ele, întreaga preţuire şi autoritate pe care acestea li le-ar fi oferit. Totuşi, cataramele aveau să fie ale lor în întregime şi nicio altă fiinţă umană nu avea cum să aibă vreo parte din ele, pe când, în vechea metodă de cheltuire, ar fi trebuit să le împartă cu cel puţin 1.000 de oameni. Pentru cei ce aveau de ales între cele două tipuri de cheltuieli, această diferenţă era hotărâtoare; şi astfel, pentru satisfacerea celei mai copilăreşti, răutăcioase şi sordide vanităţi dintre toate, ei şi-au dat la schimb întreaga putere şi autoritate.

Într-o ţară în care nu există comerţ extern şi nici vreunul dintre produsele de manufactură de mare fineţe, un om cu 10.000 de lire pe an nu-şi poate folosi venitul în alt mod decât pentru întreţinerea a, poate, 100 de familii, care se vor afla inevitabil la cheremul său. În situaţia curentă a Europei, un om cu un venit de 10.000 de lire pe an îşi poate cheltui întregul venit – şi o şi face – fără să întreţină în mod direct nici măcar 20 de persoane sau să fie capabil să dispună de mai mult de zece servitori, care nici nu merită să fie amintiţi. Probabil că, indirect, întreţine un număr mai mare sau chiar mult mai mare decât ar fi făcut-o după metoda veche de cheltuire. Deşi cantitatea de produse preţioase pe care îşi schimbă întregul venit este atât de mică, încât numărul lucrătorilor folosiţi pentru colectarea şi pregătirea lor trebuie neapărat să fi fost foarte mare. Preţul mare al acestora decurge, în general, din salariile

muncii lor şi din profiturile angajatorilor lor imediaţi. Plătind acest preţ, el plăteşte toate aceste salarii şi profituri, contribuind, astfel, indirect, la întreţinerea tuturor muncitorilor şi a celor care i-au angajat. Totuşi, el contribuie, într-o foarte mică proporţie, la fiecare dintre acestea – la un număr foarte mic dintre ele nici măcar a zecea parte, iar la cele mai multe, nici a suta parte; la câteva, nici măcar a mia parte sau chiar a zecea mia parte din întreaga valoare a întreţinerii lor anuale. Şi totuşi, deşi contribuie la întreţinerea tuturor acestora, ei sunt mai mult sau mai puţin independenţi de el, deoarece, la modul general, fiecare dintre ei poate să se întreţină şi fără el.

Când marii proprietari de pământ îşi cheltuiesc rentele pentru întreţinerea ţăranilor sau a celor din serviciul lor, fiecare dintre ei îşi întreţine, în întregime, atât propriii arendaşi, cât şi propriii slujitori. Dar, atunci când le cheltuiesc pentru întreţinerea negustorilor şi meşteşugarilor, ei toţi ar putea să întreţină tot atâtea persoane sau, dacă luăm în discuţie şi risipa care acompaniază ospitalitatea rustică, un număr şi mai mare de oameni decât înainte. Totuşi, fiecare dintre ei, luat separat, adesea nu contribuie decât cu o mică parte la întreţinerea vreunei persoane anume, din acest mare număr de oameni. Fiecare negustor sau fabricant îşi derivă mijloacele de trai din faptul că are nu unul, ci o sută sau o mie de clienţi diferiţi. Prin urmare, deşi, într-o anumită măsură, este obligat faţă de fiecare dintre aceştia, el nu este dependent de absolut niciunul dintre ei.

Şi, pentru că în acest fel cheltuielile personale ale marilor proprietari au crescut treptat, era imposibil ca numărul servitorilor acestora să nu scadă treptat, până ce aveau să fie concediaţi toţi. Aceeaşi cauză a dus la renunţarea treptată la arendaşii consideraţi inutili. Fermele au fost extinse, iar ocupanţii pământului, în ciuda plângerilor legate de depopulare,

reduşi până la numărul minim necesar pentru cultivarea şi îmbunătăţirea acestuia, în acele vremuri. Prin înlăturarea acestor guri inutile şi prin solicitarea de la fermier a întregii valori a fermei, pentru proprietar rămânea un mai mare surplus sau echivalentul în bani al unui surplus mai mare, căruia negustorilor şi meşteşugarilor aveau să le ofere curând o metodă de a-l cheltui pentru propria sa persoană, la fel cum cheltuise şi restul venitului. Şi, întrucât cauza continua să opereze, el era dornic să crească valoarea rentei pentru pământurile sale, cât o permitea gradul lor curent de îmbunătăţire. Arendaşii săi puteau fi de acord cu aceasta cu o singură condiţie, şi anume aceea ca posesiunea să le fie asigurată un număr de ani care să le dea ocazia de a-şi recupera, cu profit, ceea ce au investit pentru îmbunătăţirea în continuare a pământului. Vanitatea cheltuitoare a proprietarilor de pământ i-a făcut să fie dornici de a accepta această condiţie – şi de aici, şi originea arendelor pe o mare perioadă de timp.

Nici măcar un arendaş la voia proprietarului – care plăteşte întreaga valoare a pământului – nu e întru totul dependent de proprietarul pământului. Avantajele în bani pe care le primesc unul de la celălalt sunt mutuale şi egale, iar un astfel de arendaş nu-şi va pune nici viaţa, nici averea, în serviciul proprietarului. Dar, dacă are un contract pentru un număr mare de ani, el este întru totul independent, iar proprietarul pământului nu va trebui să se aştepte de la el nici măcar la servicii minore, dincolo de ce este stipulat expres în contractul de închiriere sau de ce îi impun legile obişnuite şi cunoscute ale ţării.

Astfel, arendaşii devenind independenţi şi servitorii fiind concediaţi, marii proprietari n-au mai fost capabili să întrerupă exercitarea regulată a justiţiei sau să tulbure pacea ţării. Vânzându-şi dreptul prin naştere – nu precum Esau, pentru o

ciorbă în vremuri de foamete şi sărăcie, ci, în vremuri de dezmăț al belşugului, pentru nişte zorzoane şi tinichele, mai potrivite să fie jucării pentru copii decât o ocupație pentru oameni în toată firea –, au devenit la fel de nesemnificativi ca orice bürger mai răsărit sau ca orice negustor de la oraş.

O guvernare regulată a fost stabilită atât la țară, cât şi la oraş; nimeni nu mai avea destulă putere pentru a tulbura traiul în niciuna dintre ele.

Poate că nu are legătură cu subiectul de față, dar nu pot să mă abțin să nu remarc că familiile foarte vechi, cum ar fi cele care au posedat averi considerabile din tată-n fiu timp de mai multe generații, sunt foarte rare în oraşele comerciale. În țările unde se face puțin comerț, precum Țara Galilor sau în regiunile muntoase ale Scoției, din contră, ele sunt foarte obişnuite. Istoriile arabe par să fie, toate, pline de genealogii; există o istorie scrisă de un han tătar, care a fost tradusă în câteva limbi europene, care aproape că nu conține nimic altceva – o dovadă că vechile familii sunt ceva obişnuit la acele nații. În țările unde un om bogat nu poate să-şi cheltuiască venitul în niciun alt fel decât întreținând cât de mulți oameni are posibilitatea, el poate rămâne fără venit, iar generozitatea sa este adesea, se pare, atât de pasională, încât va încerca să întrețină mai mulți decât îşi permite. Dar acolo unde-şi poate cheltui cea mai mare parte a venitului pe propria sa persoană, frecvent nu va avea nicio limită a cheltuielilor, întrucât adesea nu are nicio limită în ceea ce priveşte vanitatea sau prețuirea propriei sale persoane. Prin urmare, în țările comerciale, averile, în ciuda celor mai violente reglementări legale de împiedicarea risipei, foarte rar rămân pentru mult timp în aceeaşi familie.

Cât priveşte națiunile simple, din contră, ele rămân fără vreo lege care să reglementeze situația; iar în ceea ce priveşte națiunile de păstori, cum ar fi tătarii sau arabii, natura

consumabilă a proprietății lor face ca orice reglementare de acest gen să fie imposibilă.

O revoluție de cea mai mare importanță pentru fericirea publică a fost declanşată, astfel, de două clase diferite de oameni, care n-aveau nici cea mai mică intenție de a servi binelui public. Singurul motiv al marilor seniori era satisfacerea celei mai copilăroase vanități. Negustorii şi manufacturierii, mult mai puțin ridicoli, au acționat doar din perspectiva propriului interes, urmărind principiul vânzătorului ambulant de a face un ban din tot ceea ce găseşte la îndemână. Niciunul dintre ei nu putea nici să ştie, nici să prevadă marea revoluție pe care aveau să o producă nebunia unora şi vrednicia celorlalți.

Aşa s-a întâmplat că, în cea mai mare parte a Europei, comerțul şi producția manufacturată din oraşe, în loc să reprezinte efectul, au reprezentat cauza şi prilejul pentru îmbunătățirea şi cultivarea pământului.

Totuşi, întrucât această ordine este contrară mersului natural al lucrurilor, ea este inevitabil înceată şi nesigură. Comparați progresul lent al acelor țări europene a căror bogăție depinde în mare măsură de comerț şi de manufacturi cu avansul rapid al coloniilor noastre din America de Nord, a căror bogăție se bazează pe agricultură. În cea mai mare parte a Europei, numărul locuitorilor nu se aşteaptă să se dubleze în mai puțin de 500 de ani. În câteva dintre coloniile noastre din America de Nord, se presupune că se va dubla în 20 sau 25 de ani. În Europa, dreptul primului născut şi feluritele clauze de inalienabilitate împiedică divizarea marilor averi, împiedicând, prin aceasta, multiplicarea micilor proprietari. Totuşi, un mic proprietar care-şi cunoaşte fiecare părticică a micului său domeniu îl priveşte cu întreaga afecțiune pe care proprietatea, în special mica proprietate, o inspiră în mod natural şi, pe care,

din acest motiv, va avea plăcerea nu doar de a-l cultiva, ci de a-l înfrumuseța, va fi, dintre toți cei care se ocupă cu îmbunătățirea pământului, cel mai vrednic, cel mai inteligent şi cel mai de succes. Pe lângă aceasta, aceleaşi reglementări țin pământul în afara pieței, astfel că întotdeauna va fi mai mult capital disponibil pentru a-l cumpăra, decât pământ de vânzare, aşa încât ce se va vinde se vinde întotdeauna la preț de monopol. Arenda nu va reuşi niciodată să plătească dobânda banilor destinați cumpărării – în plus, va fi împovărată de reparații şi alte cheltuieli ocazionale, la care nu este supusă şi dobânda aplicată asupra banilor. Oriunde în Europa, a cumpăra pământ reprezintă cea mai neprofitabilă folosire a unui capital mic. E adevărat că, de dragul unei siguranțe crescute, un om de situație medie, când se va retrage din activitate, va alege câteodată să-şi investească micul capital în pământ.

Unui profesionist, ale cărui venituri sunt derivate dintr-o altă sursă, adesea îi va plăcea să-şi asigure economiile în acelaşi mod. Dar un om tânăr care, în loc să se apuce de comerț sau de vreo profesie, îşi va folosi un capital de 2.000-3.000 de lire pe cumpărarea şi cultivarea unei mici bucăți de pământ, poate într-adevăr să se aştepte să trăiască foarte fericit şi foarte independent, dar îşi va lua adio pentru totdeauna de la orice speranță la vreo mare avere sau de la a ajunge ilustru, poziții la care, printr-o altă folosire a investițiilor sale, ar fi avut şansa. În plus, aceeaşi persoană, deşi nu poate spera să ajungă un mare proprietar, va dispreţui adesea ideea de a fi fermier. Prin urmare, cantitatea mică de pământ care este scoasă la vânzare şi prețul mare cu care este scoasă pe piață vor împiedica un mare număr de capitaluri să fie folosite în cultivarea şi îmbunătățirea acestuia, capitaluri care, altminteri, ar fi urmat această cale. În America de Nord, din contră, se consideră că 50 sau 60 de lire sunt de ajuns pentru a încropi o plantație.

Cumpărarea şi îmbunătăţirea pământului necultivat reprezintă, acolo, cea mai profitabilă folosire atât pentru capitalurile cele mici, cât şi pentru cele mai mari – şi instrumentul cel mai direct de care e nevoie pentru a dobândi avere şi faimă în acea ţară. Într-adevăr, în America pământul de acest fel poate fi cumpărat pe mai nimic, sau pe un preţ mult mai mic decât valoarea produsului său natural – lucru imposibil în Europa sau în orice altă ţară unde toate pământurile sunt, de multă vreme, în proprietate privată. Totuşi, dacă domeniile ar fi să fie împărţite în mod egal între toate odraslele, la moartea oricărui proprietar care a lăsat în urmă o mare familie, domeniul, în general, ar ajunge să fie vândut. Pe piaţă ar apărea atât de mult pământ, încât n-ar mai putea fi vândut la preţ de monopol. Arenda liberă a pământului nici măcar nu s-ar apropia de valoarea dobânzii pentru banii cu care a fost cumpărat, iar un mic capital ar putea fi folosit pentru cumpărarea de pământ într-un mod la fel de profitabil ca oricare altul.

Anglia, datorită fertilităţii naturale a solurilor sale, a dimensiunii mari a pământurilor de pe coastă raportată la restul terenurilor şi a multor râuri navigabile care curg prin ea, care fac să fie convenabil transportul pe apă până în părţile sale aflate în inima ţării, este, probabil, la fel de dăruită de natură ca orice altă mare ţară din Europa pentru a reprezenta fieful comerţului extern, al manufacturilor pentru vânzări la distanţă şi al tuturor dezvoltărilor la care duc acestea. În plus, încă de la începuturile domniei reginei Elisabeta, legislativul englez a fost deosebit de atent la interesele comerţului şi manufacturilor; în realitate, nu există nicio ţară în Europa, iar Olanda nu face, nici ea, excepţie, unde legea să fie, la modul global, mai favorabilă acestor activităţi.

Comerţul şi manufacturile au continuat, în consecinţă, să progreseze, în toată această perioadă. Fără îndoială, cultivarea

şi îmbunătăţirea pământului au avansat şi ele, treptat, dar se pare că au urmat ceva mai lent şi la o oarecare distanţă progresului mai rapid al comerţului şi al manufacturilor. Cea mai mare parte a ţării trebuie că era deja cultivată, înainte chiar de domnia reginei Elisabeta, iar o mare parte a sa încă a rămas necultivată; cultivarea celei mai mari părţi ale sale fiind, încă, inferioară celei care ar fi putut exista altminteri. Totuşi, legea Angliei favorizează agricultura, nu doar indirect, prin protejarea comerţului, ci şi prin nişte stimulente directe. Exceptând vremurile de sărăcie, exportarea porumbului nu era doar liberă, ci şi încurajată prin intermediul primelor. În vremuri de producţie moderată, importarea de porumb străin era împovărată cu taxe care echivalau cu o interdicţie. Importarea de animale vii, cu excepţia Irlandei, era interzisă, indiferent de vremuri, abia de curând fiind permisă. Prin urmare, cei care cultivau pământul aveau un monopol, faţă de oamenii care locuiau la ţară, asupra a două dintre cele mai importante articole pe care le produce pământul, şi anume pâinea şi carnea măcelarului.

Deşi, în fond, aceste încurajări erau, probabil, cum mă voi strădui să arăt în continuare, întru totul iluzorii, ele demonstrează suficient măcar bunele intenţii ale legislativului, de favorizare a agriculturii.

Dar ceea ce este de cea mai mare importanţă printre toate acestea, ţărănimea liberă engleză este pe cât de sigură, independentă şi respectabilă îi permite legea. Prin urmare, nicio ţară în care dreptul de primogenitură funcţionează, care plăteşte zeciuieli şi unde clauzele de inalienabilitate a proprietăţilor funciare, deşi contrare spiritului legii, sunt admise în anumite cazuri, nu poate încuraja agricultura mai mult decât Anglia. În ciuda tuturor acestor lucruri, aceasta este starea agriculturii. Care ar fi fost ea, dacă legea n-ar fi oferit încurajări directe agriculturii, pe lângă cele care izvorăsc indirect din

progresul comerţului şi dacă ţărănimea liberă ar fi fost lăsată în aceeaşi situaţie în care este în majoritatea ţărilor Europei? Acum au trecut mai bine de două secole de la începutul domniei reginei Elisabeta, o perioadă cam la fel de lungă ca cea pe care o necesită parcursul către bunăstare.

Franţa pare să fi avut o parte considerabilă de comerţ extern, cu aproape un secol înainte ca Anglia să se distingă drept ţară comercială. Marina franceză era considerabilă, după estimările vremii, încă dinainte de expediţia lui Carol al VIII-lea în Napoli. Totuşi, agricultura şi progresul economic înregistrat în Franţa sunt, la modul global, inferioare celor din Anglia. Legile ţării nu au acordat niciodată aceleaşi stimulente directe agriculturii.

Comerţul extern al Spaniei şi Portugaliei, către celelalte părţi ale Europei, deşi purtat predominant pe vase străine, este de o mărime considerabilă. Acela către coloniile lor este transportat pe vasele proprii şi este mult mai extins, datorită marilor bogăţii şi a mărimii acestor colonii. Dar nu a introdus niciun tip de bunuri manufacturate destinate vânzării la distanţă în niciuna dintre aceste două ţări, iar o mare parte din ambele a rămas necultivată. Comerţul extern al Portugaliei are o origine mai veche decât oricare altă ţară mare din Europa, cu excepţia Italiei.

Italia este singura mare ţară in Europa care pare să fi fost cultivată şi exploatată în întregime, prin intermediul comerţului extern şi al manufacturilor destinate pieţelor îndepărtate. Înainte de invazia lui Carol al VIII-lea, Italia, conform lui Guicciardini, nu era mai puţin cultivată în părţile sale muntoase şi aride decât în cele de câmpie şi mai fertile. Situaţia avantajoasă a acestei ţări şi marele număr de regimuri independente care subzistau la acel moment în ea au contribuit, şi nu puţin, probabil, la cultivarea sa. Aşa încât nu este imposibil

ca, în ciuda acestei exprimări generale a unuia dintre cei mai judicioşi şi rezervaţi istorici, Italia să nu fi fost, la acea vreme, mai bine cultivată decât este la acest moment Anglia.

Totuşi, capitalul care este obţinut, în fiecare ţară, prin intermediul comerţului şi manufacturilor, este întotdeauna o posesiune foarte precară şi nesigură, până ce unele părţi ale sale nu vor fi securizate şi destinate cultivării şi îmbunătăţirii pământului. S-a spus, şi pe bună dreptate, că un negutător nu este neapărat cetăţeanul unei ţări anume. Într-o destul de mare măsură, îi este indiferent unde-şi desfăşoară negoţul, şi chiar şi cea mai mică neplăcere îl va face să-şi mute capitalul – şi, împreună cu el, toată munca pe care acesta îl sprijină, dintr-o ţară în alta. Nicio parte a acestuia nu s-ar putea spune că aparţine unei ţări sau alteia, până ce nu se va fi împrăştiat pe suprafaţa ţării, cum s-ar spune, fie sub forma clădirilor, fie ca îmbunătăţiri durabile ale pământului. Nicio urmă istorică nu a mai rămas acum din marile averi care se spune că au fost posedate de o mare parte a oraşelor hanseatice, cu excepţia istoriilor ceva mai obscure din secolele al XIII-lea şi al XIV-lea. Nu este destul de sigur nici unde se află cu exactitate unele dintre ele şi nici cărora dintre ele le-au fost acordate noile nume latine ale oraşelor europene. Dar, deşi nenorocirile care au lovit Italia la sfârşitul secolului al XV-lea şi începutul secolului al XVI-lea au diminuat drastic comerţul şi manufacturile din oraşele Lombardiei şi Toscanei, aceste teritorii continuă să fie dintre cele mai populate şi mai bine cultivate din Europa. Războaiele civile din Flandra şi guvernarea spaniolă care le-a urmat au alungat marele comerţ din Anvers, Ghent şi Bruges. Dar Flandra continuă încă să fie una dintre cele mai bogate, bine cultivate şi mai populate provincii din Europa. Ciclicitatea obişnuită război-guvernare seacă uşor sursele bogăţiei care apare doar din comerţ. Cea care apare din progresele mai

consistente ale agriculturii este mai durabilă, neputând fi distrusă decât de convulsiile violente ocazionate de jafurile pe care națiunile mai ostile şi barbare le-au continuat timp de un secol sau două la rând – cum ar fi cele care s-au întâmplat, o lungă perioadă, înainte şi după căderea Imperiului Roman, în provinciile vestice ale Europei.

Cartea a IV-a

Despre sistemele de economie politică

Introducere

Economia politică, privită ca ramură a ştiinţei omului de stat sau a legislatorului, îşi propune două obiective distincte: mai întâi, acela de a oferi din plin un venit sau mijloace de trai oamenilor sau, mai adecvat, acela de a-i abilita să-şi ofere un astfel de venit sau mijloace de trai lor înşile şi, în al doilea rând, a furniza suveranului sau statului* un venit suficient pentru serviciile publice. Ea îşi propune să-i îmbogăţească atât pe oameni, cât şi pe suveran.

Progresul diferit al bunăstării, raportat la diferite naţiuni şi epoci istorice, a dus la crearea a două sisteme diferite de economie politică, din perspectiva îmbogăţirii oamenilor. Unul poate fi numit sistemul comerţului, iar celălalt, sistemul agriculturii. Mă voi strădui să le explic pe fiecare pe cât de complet şi distinct îmi stă în putinţă – şi voi începe cu sistemul comerţului. Este sistemul modern şi e cel mai uşor de înţeles în propria noastră ţară şi în vremurile noastre.

---

* Cu sensul de societate politică, de asociere a indivizilor în vederea unui bine comun (n.r.).

1 Despre principiile sistemului comercial sau mercantilist

Că bogăția constă în bani, sau în aur și argint, reprezintă o concepție populară care apare în mod natural din dubla funcție a banilor, ca instrument de comerț și ca măsură a valorii. Drept consecință a faptului că sunt un instrument al comerțului, când avem bani, putem obține mai ușor orice am avea nevoie, decât prin intermediul oricărui alt bun. Marea afacere, vom descoperi întotdeauna, este aceea de a face bani. Când îi obținem, nu mai avem nicio dificultate în a face orice alte cumpărături. Drept consecință a faptului că reprezintă o măsură a valorii, estimăm valoarea tuturor celorlalte bunuri prin cantitatea de bani pentru care le schimbăm. Spunem despre un om bogat că „face" mulți bani, iar despre unul sărac, că „face" puțini bani. Despre un om cumpătat – sau despre unul dornic să se îmbogățească – spunem că îi plac banii, iar despre unul lipsit de griji, generos sau cheltuitor, se spune că nu-i pasă de ei. Să te îmbogățești înseamnă să faci bani, iar bogăția și banii, pe scurt, sunt, în limbajul comun, considerate drept sinonime din toate punctele de vedere.

O țară bogată, cam la fel ca un om bogat, se presupune că e o țară în care abundă banii, iar să strângi aur şi argint, într-o țară, se presupune că e cea mai rapidă cale de îmbogățire. O bună perioadă de timp după descoperirea Americii, prima întrebare a spaniolilor, odată ajunşi pe coastele necunoscute, avea să fie, „s-a găsit ceva aur sau argint în vecinătate?". În funcție de informația pe care o primeau, decideau dacă merita să ridice acolo o aşezare sau chiar dacă țara merita cucerită.

Plano Carnipo, un călugăr trimis ca ambasador de către regele Franței la unul dintre fiii faimosului Gingis Han, spunea că tătarii obişnuiau să-l întrebe frecvent dacă era plin de oi şi boi în regatul Franței. Întrebările lor aveau acelaşi obiect ca cele ale spaniolilor. Ei voiau să ştie dacă țara era destul de bogată încât să merite să fie cucerită. La tătari, ca şi la alte nații de păstori, care nu cunosc, în general, utilizarea banilor, vitele reprezintă instrumentul de comerț şi de măsurare a valorii. Prin urmare, pentru ei, bogăția constă în vite, aşa cum pentru spanioli, ea constă în aur şi argint. Dintre cele două, probabil că cel mai aproape de adevăr e noțiunea tătărească.

Dl Locke* remarca distincția dintre bani şi alte bunuri mobile. ‘Toate celelalte bunuri mobile, spunea el, sunt de o natură atât de consumabilă, încât pe bogăția pe care o presupun ele nu te poți baza, iar o națiune în care acestea se găsesc din abundență într-un an poate să ajungă, chiar fără să le exporte, doar prin simpla lor risipă sau cheltuire extravagantă, să aibă mare nevoie de ele în anul următor. Din contră, banii sunt un prieten stabil, prea puțin expuşi risipei sau consumului, dacă pot fi împiedicați să iasă din țară, deşi pot circula din mână-n mână. Prin urmare, aurul şi argintul sunt, în viziunea sa, cea mai solidă şi substanțială parte a bogăției mobile a unei națiuni, iar multiplicarea acestor metale ar trebui, din această perspectivă, spune el, să fie marele obiect al economiei politice.

Alții admit că, dacă o națiune s-ar putea separa de restul lumii, acest lucru n-ar reprezenta o consecință a cât de mulți sau cât de puțini bani circulă în ea. Bunurile consumabile, care circulă prin intermediul acestor bani, n-ar putea decât să fie preschimbate pe o cantitate mai mare sau mai mică de monede, însă bogăția sau sărăcia reală a unei țări pe care o permit

* John Locke, filosof iluminist englez (1632-1704) (n.r.).

aceştia depind întru totul de abundenţa sau raritatea acestor bunuri consumabile. Dar lucrurile stau cu totul altfel, cred aceştia, cu ţările care au legături cu naţiunile străine, care sunt obligate să poarte războaie externe şi să întreţină flote şi armate în ţări aflate la mare distanţă. Ei spun că acest lucru nu se poate realiza decât prin trimiterea de bani în străinătate pentru a le plăti, iar o naţiune nu poate trimite mulţi bani în afara sa, dacă nu are o grămadă de bani în interiorul ei. Prin urmare, fiecare naţiune de acest tip trebuie să se străduiască, în vreme de pace, să acumuleze aur şi argint din care să poată lua, de câte ori are nevoie, pentru a-şi purta războaiele străine.

Drept urmare a acestor noţiuni populare, toate naţiunile Europei au studiat, deşi fără prea mare rezultat, orice mijloc posibil de acumulare a aurului şi a argintului în interiorul lor. Spania şi Portugalia, proprietarele principalelor mine care aprovizionează Europa cu aceste metale, fie au interzis exportul lor, cu pedepse dintre cele mai severe, fie l-au supus unor taxe considerabile. Se pare că acest gen de prohibiţii, în vechime, au făcut parte din politica majorităţii celorlalte naţiuni europene. A fost găsită chiar în unele documente vechi scoţiene ale parlamentului, care interziceau, sub pedepse grele, trecerea aurului şi a argintului dincolo de graniţele regatului. Acest gen de politici se regăseau, în vechime, atât în Franţa, cât şi în Anglia.

Când au devenit ţări comerciale, negustorii au aflat că prohibiţia este extrem de neconvenabilă, în cele mai multe situaţii. Cu ajutorul aurului şi al argintului puteau cumpăra produsele străine pe care le doreau mai avantajos decât cu orice alte bunuri – fie pentru importarea în propria ţară, fie pentru ducerea lor în altă ţară străină. Prin urmare, au pledat din nou împotriva acestor interdicţii, dăunătoare comerţului.

Mai întâi, şi-au dat seama că exportarea aurului şi a argintului, pentru a cumpăra bunuri din străinătate, nu duce

întotdeauna la diminuarea cantității acelor metale din regat şi că, din contră, cantitatea lor poate, frecvent, să crească, deoarece, chiar dacă prin aceasta nu ar creşte şi consumul de bunuri străine în acea țară, acele bunuri ar putea fi reexportate în alte țări străine, fiind vândute acolo cu mare profit, ele ar putea aduce mult mai multă bogăție decât a fost trimisă inițial în străinătate pentru cumpărarea lor. Dl Mun compară aceste operațiuni de comerț extern cu vremea semănatului şi vremea recoltei, din agricultură. „Dacă ar fi să luăm în considerare, spunea el, doar acțiunile gospodarului de la vremea semănatului, când el aruncă în pământ boabe bune de porumb, l-am lua drept un nebun, nu un gospodar. Dar când ne raportăm la munca sa din vremea recoltei, care reprezintă sfârşitul strădaniilor sale, vom descoperi sensul şi sporul acțiunilor sale".

În al doilea rând, şi-au dat seama că această prohibiție nu putea împiedica totuşi exportarea aurului şi a argintului care, datorită disproporției dintre mărimea sa şi valoarea sa, putea cu uşurință să fie traficat în afara țării. Că această exportare nu putea fi împiedicată decât printr-o atenție adecvată la ceea ce se numeşte balanța comercială. Că, atunci când țara exportă de o valoare mai mare decât importă, balanța comercială face ca națiunile străine să-i fie datoare, datorie care va fi plătită cu necesitate în aur şi argint, crescând, prin aceasta, cantitatea din acele metale din regat. Dar, când se importă mai mult decât se exportă, o balanță opusă ne face să devenim datori națiunilor străine, datoria fiindu-le plătită neapărat în acelaşi mod, astfel diminuându-se această cantitate: că, în acest caz, să interzici exportarea acelor metale nu poate împiedica această scădere, ci doar o poate face să fie şi mai periculoasă, şi mai scumpă: că schimbul, prin aceasta, se întoarce şi mai tare împotriva țării care e datoare, în cadrul acestei balanțe; comerciantul care a cumpărat o bancnotă de la țara străină fiind

obligat să plătească bancherului care i-a vândut-o nu numai riscul natural, efortul şi cheltuiala de a transmite banii într-acolo, ci şi riscul extraordinar care decurge din prohibiție; dar că, cu cât schimbul este mai dezavantajos față de o țară, cu atât balanța comercială se întoarce mai mult împotriva sa; banii din interiorul țării ajungând inevitabil să aibă o valoare cu atât mai mică, în comparație cu cea a țării pe care balanța o face datoare. Că dacă, de exemplu, schimburile dintre Anglia şi Olanda, erau cu 5% defavorabile Angliei, era nevoie de 105 uncii de argint, în Anglia, ca să cumperi o bancnotă de valoarea a 100 de uncii de argint în Olanda; prin urmare, că 105 uncii de argint, în Anglia, ar valora doar cât 100 de uncii în Olanda, putând cumpăra doar o cantitate de bunuri olandeze proporțională; dar că, din contră, 100 de uncii de argint în Olanda ar valora cât 105 uncii în Anglia, putând cumpăra o cantitate proporțională de bunuri englezeşti; că bunurile englezeşti care ar fi fost vândute în Olanda ar fi vândute mult mai ieftin şi că bunurile olandeze care ar fi vândute în Anglia, ar fi vândute mai scump, proporțional cu diferența de schimb: că prima ar atrage mai puțini bani în Anglia, iar cealaltă, mai mulți bani în Olanda, proporțional cu această diferență şi că balanța comercială, prin urmare, ar fi inevitabil împotriva Angliei şi ar necesita ca o mai mare cantitate de aur şi argint să fie exportată în Olanda, în aceeaşi proporție.

Aceste argumente erau parțial solide şi parțial sofistice. Erau solide în măsura în care ele afirmau că exportarea aurului şi a argintului, în comerț, putea frecvent să fie avantajoasă pentru țară. Erau solide şi pentru că afirmau că nicio interdicție nu putea împiedica exportarea lor, când persoanele particulare găseau că există avantaje în exportarea lor. Dar ele erau sofistice prin aceea că presupuneau că e nevoie de o atenție mai crescută din partea guvernării, fie pentru menținerea, fie

pentru creşterea cantităţii din aceste metale, decât pentru păstrarea sau creşterea cantităţii oricărui alt bun, pe care libertatea comerţului, fără vreo atenţie specială, ar reuşi oricum să le ofere în cantitatea adecvată. Erau sofistice, probabil, şi pentru că afirmau că preţul mare de schimb duce cu necesitate la creşterea a ceea ce se numeşte o balanţă comercială defavorabilă şi că ar ocaziona exportarea unei şi mai mari cantităţi de aur şi argint. Într-adevăr, preţul mare era extrem de dezavantajos pentru comercianţii care aveau bani de plătit unor ţări străine. Ei plăteau cu atât mai mult pentru bancnotele pe care bancherii li le dădeau în aceste ţări. Dar, deşi riscul care decurge din prohibiţie poate duce la nişte cheltuieli extraordinare pentru bancheri, ea nu va duce neapărat la scoaterea mai multor bani din ţară. Această cheltuială va fi investită tot în ţară, pentru scoaterea ilicită a banilor afară – arareori putând duce la exportarea măcar a unei monede de şase pence dincolo de suma exactă datorată. În plus, preţul mare al schimbului îi va predispune în mod natural pe comercianţi să se străduiască să facă astfel încât exporturile să contrabalanseze cât de mult importurile, pentru a plăti acest cost al schimbului pentru o sumă cât de mică posibil. Pe lângă acestea, preţul mare al schimbului trebuie neapărat să opereze ca o taxă, crescând preţul bunurilor străine şi, prin aceasta, diminuând consumul lor. Prin urmare, el va tinde nu să crească, ci să reducă ceea ce ei au numit balanţa comercială defavorabilă şi, în consecinţă, exportarea aurului şi a argintului. [...]

Importarea aurului şi a argintului nu reprezintă cel mai important – şi cu atât mai puţin singurul – beneficiu pe care o naţiune şi-l derivă din comerţul extern. Oricare ar fi locurile între care se desfăşoară, ambele părţi îşi deduc aceleaşi două beneficii distincte din acest comerţ. Surplusul de produse ale pământului şi ale muncii, pentru care nu există cerere înăuntru,

este dus în afară, în schimbul său fiind adus înapoi ceva pentru care există cerere. El oferă o anumită valoare produselor aflate din abundență, schimbându-le pe altceva, care ar putea satisface o parte a nevoilor şi creşte satisfacțiile. Prin intermediul său, caracterul limitat al pieței proprii nu împiedică diviziunea muncii din orice tip de producție artizanală sau manufacturată să fie dusă pe cele mai înalte culmi ale perfecțiunii. Prin deschiderea unei piețe mai largi pentru orice parte din produsul muncii care ar putea depăşi consumul domestic, el va încuraja îmbunătățirea puterii de producție a acesteia şi creşterea producției sale anuale până la limita posibilului, crescându-se, prin aceasta, venitul real şi bogăția societății. Comerțul extern face în mod continuu aceste servicii atât de importante pentru toate țările între care se desfăşoară el. Toate obțin beneficii de pe urma sa, deşi cele mai mari beneficii le obține țara în care locuieşte comerciantul, de vreme ce el este, în general, mai implicat în satisfacerea nevoilor propriei sale țări şi în transportarea excesului de produse în afara granițelor ei, decât de nevoile oricărei alteia. Importul de aur şi argint care ar putea fi dorit în țările care nu au mine este, fără îndoială, o parte a afacerii numite comerț extern. Cu toate acestea, reprezintă cea mai insignifiantă parte a sa. O țară care-şi fondează comerțul extern predominant pe această bază abia dacă are nevoie să trimită un vapor într-un secol.

Nu prin importul de aur şi argint s-a îmbogățit Europa după descoperirea Americii. Datorită abundenței de mine americane, aceste metale au devenit mai ieftine. Un serviciu de masă din aur sau argint poate fi cumpărat, acum, contra unei treimi din cantitatea de porumb sau a unei treimi din câtă muncă ar fi costat în secolul al XV-lea. Cu aceeaşi cheltuială anuală de muncă şi bunuri, Europa poate cumpăra anual aproximativ de trei ori mai multe servicii de masă din aur sau

argint decât ar fi putut cumpăra în acele vremuri. Dar, când un bun ajunge să fie cumpărat pentru o treime din prețul său obişnuit, nu numai că aceia care l-au cumpărat şi înainte pot cumpăra o cantitate triplă față de înainte, dar produsul este adus la nivelul la care poate fi cumpărat de mai mulți oameni, poate de zece sau chiar de 20 de ori mai mult decât numărul inițial. Aşa încât, în Europa, este posibil ca, în prezent, să existe nu doar de trei ori, ci poate de 20 sau 30 de ori mai multe servicii de masă din metale prețioase decât ar fi fost, chiar şi în stadiul actual de progres, dacă nu ar fi fost descoperite minele din America. Până acum, Europa a obținut un avantaj real, deşi, evident, unul destul de inconsistent. Prețul scăzut al aurului şi al argintului face ca aceste metale să fie mai puțin potrivite ca bani decât erau înainte. Pentru a cumpăra aceleaşi lucruri, trebuie să avem la noi o cantitate mai mare din ele şi să avem în buzunar un şiling, unde înainte ajungeau patru pence. E greu de spus ce e mai uşor, acest inconvenient sau opusul convenabilului. Nici una, nici cealaltă n-ar fi produs o schimbare esențială în situația Europei.

Totuşi, descoperirea Americii a produs, cu siguranță, o schimbare esențială. Deschizând o piață nouă şi inepuizabilă pentru bunurile europene, ea a dus la o nouă diviziune a muncii şi la îmbunătățirea meşteşugurilor care, în cercul restrâns al vechiului comerț, nu s-ar fi produs, din lipsa unei piețe care să preia cea mai mare parte a producției lor. Puterea de producție a muncii a fost îmbunătățită, iar producția, crescută pe tot cuprinsul Europei, împreună cu venitul real şi bogăția locuitorilor. Bunurile europene erau aproape întru totul noi pentru America – iar unele dintre acestea erau aproape în întregime noi pentru Europa. Prin urmare, a început să se desfăşoare un nou set de schimburi, pe care nimeni nu şi l-ar fi putut imagina înainte şi care trebuie să se fi dovedit în mod natural la fel

de avantajos noului continent, precum a fost, cu siguranță, pentru vechiul continent. Nedreptatea sălbatică a europenilor a făcut ca un eveniment, care ar fi trebuit să fie benefic pentru toți, să devină falimentar şi distructiv pentru câteva dintre acele țări nenorocite.

Descoperirea unei căi navigabile spre Indiile Orientale, prin Capul Bunei Speranțe, care s-a produs cam în aceeaşi perioadă, a deschis probabil calea celui mai extensiv comerț extern, poate chiar mai extensiv decât cel desfăşurat cu America, în ciuda marii distanțe. Nu existau decât două națiuni în America care să fie superioare sălbaticilor din orice punct de vedere, iar acestea au fost distruse aproape imediat ce au fost descoperite. Celelalte erau aproape sălbatice. Dar imperiile Chinei, Japoniei, Hindustanului, precum şi alte câteva din Indiile de Vest, fără să aibă mine de aur şi argint mai bogate, erau, din toate punctele de vedere, mai prospere, mai bine cultivate şi mai avansate în toate meşteşugurile şi manufacturile decât Mexic şi Peru, chiar de-ar fi să dăm crezare acelor relatări exagerate ale scriitorilor spanioli, referitoare la starea antică a acelor imperii, care, în mod clar, nu merită crezare.

Însă națiunile bogate şi civilizate pot oricând să facă între ele schimburi de o valoare mult mai mare decât cu sălbaticii şi barbarii. De la acel punct încolo, Europa a obținut avantaje mult mai mici din comerțul său cu Indiile de Est decât din acela cu America. Portughezii monopolizaseră comerțul cu Indiile Orientale timp de aproape un secol, iar celelalte țări ale Europei nu puteau nici trimite, nici primi alte bunuri din această țară decât indirect, prin intermediul lor. Când olandezii, la începutul secolului trecut, au început să intre peste ei, şi-au plasat banii întregului lor comerț cu Indiile de Est într-o companie anume dedicată. Atât englezii, cât şi francezii,

suedezii şi danezii le-au urmat exemplul, aşa încât nicio mare naţiune din Europa n-a mai avut vreodată avantajul unui comerţ liber cu Indiile Orientale. Nu e nevoie să oferim niciun motiv pentru care acesta n-a mai fost niciodată la fel de avantajos precum comerţul cu America, care, între aproape fiecare naţiune europeană şi propriile sale colonii, este liber pentru toţi supuşii naţiunii respective. Privilegiile exclusiviste ale acelor companii din Indiile Orientale, marea lor bogăţie, marile favoruri şi protecţia pe care acestea le-au adus-o din partea respectivelor guverne au suscitat împotriva lor multă invidie. Această invidie a făcut ca, frecvent, comerţul lor să fie prezentat ca fiind în întregime dăunător, din cauza marii cantităţi de argint care se exporta anual de către ţările care făceau acest comerţ. Părţile implicate au replicat că acest comerţ purtat printr-o continuă exportare a argintului ar tinde, într-adevăr, să împovăreze Europa, însă nu neapărat acea ţară anume din care se desfăşoară, deoarece, prin exportul unei părţi din lucrurile cumpărate astfel către alte naţiuni europene, anual se întoarce, în ţară, o cantitate de metal mai mare decât cea care este trimisă departe. Atât obiecţiile, cât şi răspunsul se bazează pe conceptul popular pe care tocmai îl analizăm. De aceea nu este nevoie să mai adăugăm nimic referitor la niciuna dintre ele. Prin intermediul exportului anual de argint către Indiile Orientale, este posibil ca, în Europa, serviciul de masă din aur sau argint să fie mai scump decât ar fi fost, altminteri, iar moneda de argint e posibil să cumpere o cantitate mai mare atât de muncă, cât şi de bunuri. Primul dintre aceste două efecte reprezintă o pierdere foarte mică, iar cel de-al doilea, un foarte mic avantaj – iar ambele sunt prea puţin semnificative pentru a merita orice fel de atenţie publică.

Comerţul cu Indiile Orientale, prin deschiderea unei pieţe pentru bunurile europene – sau, ceea ce se reduce la acelaşi

lucru, pentru aurul şi argintul care sunt cumpărate cu aceste bunuri –, trebuie că a tins să sporească producţia europeană de bunuri şi, în consecinţă, bogăţia reală şi veniturile Europei. Că e posibil ca ele să nu fi crescut, de la acel punct, decât prea puţin, este cauzat, probabil, de restricţiile sub care comerţul a operat cam peste tot.

Am considerat necesar, deşi cu riscul de a fi plictisitor, să analizez în întregime această concepţie populară cum că bogăţia constă în bani sau în aur şi argint. Banii, în limbajul obişnuit, după cum am amintit deja, semnifică adesea bogăţia, iar ambiguitatea exprimării a făcut ca această concepţie populară să ne fie atât de familiară, încât chiar şi cei care sunt convinşi de absurditatea ei sunt în stare să-şi uite propriile principii şi, în decursul propriei argumentări, să o ia de bună, drept adevăr sigur şi care nu poate fi negat. Unii dintre cei mai buni scriitori englezi pe teme de comerţ au pornit argumentarea prin a remarca faptul că bogăţia unei naţiuni nu constă doar în aur şi argint, ci şi în pământuri, case şi bunuri consumabile de diferite tipuri. Pe parcursul argumentării însă, pământurile, casele şi bunurile consumabile par să le fi dispărut din memorie, iar firul raţionamentului lor a presupus adesea că toată bogăţia constă din aur şi argint şi că marele obiect al hărniciei şi al comerţului naţional îl reprezintă multiplicarea acestor metale.

Cu toate acestea, după ce două mari principii au stabilit că bogăţia constă în aur şi argint şi că aceste metale pot fi aduse într-o ţară care n-are mine doar prin intermediul balanţei comerciale sau prin exporturi de o valoare mai mare decât importurile, marele obiect al economiei politice a devenit cu necesitate diminuarea pe cât posibil a importurilor de bunuri străine pentru consumul autohton şi creşterea pe cât posibil a exporturilor de produse ale muncii din ţară. Prin urmare, cele

două mari motoare de îmbogățire a țării au fost restricțiile asupra importurilor și încurajarea exporturilor.

Restricțiile asupra importurilor erau de două feluri.

Mai întâi, restricții asupra importării acelor bunuri străine pentru consumul autohton care puteau fi produse și în țară, indiferent de țara din care erau importate.

În al doilea rând, restricțiile asupra importului de bunuri de aproape orice tip, din acele țări anume cu care se presupunea că există o balanță comercială dezavantajoasă.

Aceste restricții diferite constau câteodată din tarife mari, iar alteori, dintr-o interdicție absolută.

Exportul era încurajat uneori prin rambursări, alteori prin recompense, uneori prin tratate avantajoase de comerț cu statele străine, iar alteori prin stabilirea unor colonii în țări aflate la mare distanță.

Rambursările erau acordate cu două mari ocazii. Când produsele manufacturate în țară erau supuse tarifelor vamale sau accizelor, la exportarea lor era rambursată fie toată valoarea impozitelor, fie o parte a acestora, iar când bunurile străine supuse unei taxe vamale erau importate, pentru a fi din nou exportate, se rambursa fie taxa în întregime, fie o parte a acesteia, odată cu exportul.

Recompensele erau oferite ca încurajare fie pentru unele manufacturi aflate la început, fie pentru acel gen de muncă despre care se presupunea că ar merita anumite favoruri.

Prin tratatele de comerț avantajoase, anumite privilegii erau obținute în unele țări străine pentru bunurile și comercianții țării respective, peste cele acordate celor din alte țări.

Prin deschiderea de colonii străine în țări aflate la mare distanță, se obțineau nu doar anumite privilegii, ci adesea un monopol pentru bunurile și comercianții țării care le deschidea.

Cele două tipuri de restricții asupra importurilor, menționate mai sus, împreună cu aceste patru încurajări acordate exporturilor constituie principalele şase mijloace prin care sistemul comercial îşi propune creșterea cantității de aur şi argint din țară, înclinând balanța comercială în favoarea sa. Le voi discuta pe fiecare dintre ele în parte în câte un capitol aparte şi, fără să mă mai preocup de presupusa lor tendință de a aduce bani în țară, voi examina predominant care este cel mai probabil să fie efectele fiecăreia dintre ele asupra produsului anual al industriei acesteia. Iar, în funcție de cum tinde să crească sau să scadă valoarea produsului său anual, ele vor înclina, în mod evident, fie să crească, fie să scadă bogăția reală a țării şi veniturile acesteia.

2 Despre restricțiile speciale impuse importării din țări străine a acelor bunuri care pot fi produse și în țară

Prin restricţiile impuse, fie prin intermediul taxelor mari, fie printr-o interdicţie absolută, asupra importării din ţări străine a acelor bunuri care pot fi produse și în țară, este asigurat un monopol, într-o măsură mai mare sau mai mică, al muncii autohtone folosite la producerea lor. Astfel, interdicția de importare fie a vitelor vii, fie a sării, din ţări străine, le va asigura crescătorilor din Marea Britanie monopolul pe piaţa internă, în ceea ce privește carnea de la măcelărie. Taxele vamale mari, la importul de porumb, care, în perioadele de belșug moderat, devin prohibitive, oferă un avantaj crescătorilor acestor produse. Interdicția de importare a lânii din străinătate este la fel de favorabilă pentru producătorii de lână. Manufacturile care produc mătase, deși folosesc în întregime materiale străine, au obţinut recent aceleași avantaje. Cele care prelucrează inul nu le-au obținut încă, dar fac pași mari în această direcţie. Multe alte tipuri de manufacturi au obținut, în aceeași manieră, în Marea Britanie, fie de-a dreptul un monopol, fie aproape un monopol, în dauna concetățenilor lor. Varietatea de bunuri a căror importare este interzisă fie total, fie în anumite circumstanțe, depășește orice imaginaţie a oricărei persoane care nu este obișnuită cu legile vamale.

Nu există îndoială că acest monopol al pieței autohtone încurajează adesea acea ramură de activitate care se bucură de un astfel de monopol şi face ca, adesea, o parte mai mare din munca şi stocurile din societate să fie direcționate înspre această ramură decât ar fi fost direcționate altminteri. Dar nu este

atât de evident că tinde să crească hărnicia generală a societății sau că îi oferă o direcție mai avantajoasă.

Cantitatea generală de muncă din societate nu poate niciodată să depășească capitalul pe care societatea îl poate utiliza. Și, așa cum numărul de lucrători care pot fi angajați de către o persoană anume trebuie să se afle într-un raport direct proporțional cu acest capital, și numărul celor care pot fi angajați în mod continuu, dintre toți membrii societății ca întreg, trebuie să se afle într-o relație direct proporțională cu capitalul total al societății, neputând niciodată depăși această proporție.

Nicio reglementare a comerțului nu va putea crește cantitatea de muncă dintr-o societate, dincolo de ce poate fi susținut prin intermediul capitalului. N-ar putea face nimic mai mult decât să deturneze o parte a acesteia într-o direcție în care nu s-ar fi dus altminteri – și nu e defel sigur că această direcție artificială va să fie mai avantajoasă pentru societate decât cea în care s-ar fi dus acesta, dacă ar fi fost lăsat liber.

Fiecare individ se străduiește să găsească cea mai avantajoasă întrebuințare a capitalului de care dispune, oricât de mare sau mic ar fi acesta. Într-adevăr, el are în vedere propriul său avantaj, și nu pe cel al societății. Dar studierea propriului său interes îl va face, în mod natural sau, mai degrabă, în mod necesar, să prefere acea folosire a acestuia care este cea mai avantajoasă pentru societate.

Mai întâi, fiecare individ se va strădui să-și utilizeze capitalul cât de aproape de casă posibil; în consecință, va sprijini pe cât se poate munca din zona sa, cu condiția să poată obține profitul obișnuit – sau unul nu cu mult mai mic decât acesta.

Apoi, în condițiile unui profit egal sau asemănător, fiecare angrosist va prefera, în mod natural, comerțul intern celui extern și comerțul extern în scopul consumului afacerilor comerciale bazate pe transporturi. În cadrul comerțului intern,

capitalul său nu-i va scăpa de sub ochi atât de frecvent ca în cazul comerțului extern destinat consumului. El poate ajunge să cunoască situația şi caracterul persoanelor în care îşi pune încrederea şi, dacă se va întâmpla ca încrederea să-i fie trădată, el va cunoaşte cel mai bine legile țării cărora li se va adresa. În afacerile care implică transporturi, capitalul comerciantului este, cum s-ar spune, împărțit între cele două țări străine, nicio parte din acesta nefiind neapărat adusă acasă sau plasată undeva sub privirile sale sau la dispoziția sa. Capitalul pe care comerciantul din Amsterdam îl foloseşte pentru transportul porumbului de la Köningsberg la Lisabona şi a fructelor şi vinului de la Lisabona la Köningsberg ar trebui să se afle o jumătate la Köningsberg, iar cealaltă la Lisabona. Nicio parte din acest capital nu e nevoie să se afle vreodată la Amsterdam. Aşa încât acest comerciant ar trebui să locuiască fie în Köningsberg, fie în Lisabona şi doar anumite circumstanțe foarte speciale ar trebui să-l facă să prefere să locuiască în Amsterdam. Totuşi, neliniştea pe care o are atunci când este atât de departe de capitalul său îl va determina, în general, să aducă atât o parte din bunurile din Köningsberg, pe care le-a destinat pieței din Lisabona, cât şi o parte din bunurile din Lisabona, pe care le destinase pieței din Köningsberg, la Amsterdam – şi deşi aceasta îl va supune cu necesitate unui efort dublu de încărcare şi descărcare, cât şi plății unor impozite şi taxe vamale, totuşi, de dragul de a avea o parte din capital sub privirile sau sub controlul său, se va supune de bunăvoie acestor cheltuieli excepționale şi, astfel, s-a ajuns că fiecare țară care deține o parte semnificativă în comerțul bazat pe transporturi devine inevitabil un centru comercial, o piață generală pentru bunurile din toate țările lumii; astfel, pe cât posibil, el îşi va converti afacerile cu transporturi într-un comerț extern destinat consumului. În acelaşi mod, un comerciant

care este implicat în comerțul extern destinat consumului, când strânge mărfuri pentru piețele externe, va fi bucuros, în condițiile unui profit egal sau asemănător, să vândă cât mai mult poate dintre acestea pe piața autohtonă. El se scuteşte astfel de riscurile şi complicațiile exportului când, în măsura posibilului, îşi converteşte comerțul extern destinat consumului într-un comerț intern. Locul numit „acasă" este, astfel, centrul, dacă se poate spune aşa, unor cercuri pe care circulă încontinuu capitalurile locuitorilor fiecărei țări şi spre care acestea tind mereu, deşi, din anumite cauze, ele ar putea adesea să fie îndepărtate şi deturnate către utilizări la distanțe ceva mai mari. Dar un capital utilizat în comerțul intern, cum am arătat deja, pune inevitabil în mişcare o mai mare cantitate de muncă autohtonă, oferind venituri şi ducând la angajarea mai multor oameni, dintre locuitorii unei țări, decât un capital similar, folosit în comerțul extern destinat consumului; iar cel din urmă are acelaşi avantaj, în fața celui de o valoare egală, folosit în transporturi. Prin urmare, în condițiile unui profit egal sau asemănător, fiecare individ ar fi înclinat în mod natural să-şi folosească capitalul în modul care este cel mai probabil să ofere cel mai mare sprijin muncii autohtone şi să ofere venit şi locuri de muncă unui număr mai mare de oameni din propria sa țară.

În al doilea rând, fiecare individ care-şi foloseşte capitalul în sprijinul muncii indigene se va strădui neapărat să direcționeze această muncă de aşa natură încât produsul acesteia să aibă cea mai mare valoare cu putință.

Produsul muncii este acel lucru care se adaugă la obiectul sau materialele asupra cărora este folosită această muncă. Iar profiturile angajatorului vor fi la fel de mici sau mari ca valoarea acestui produs. Însă un om îşi va folosi capitalul în sprijinul muncii doar de dragul profitului; prin urmare, el se va strădui, întotdeauna, să-l folosească în sprijinul acelei munci al cărei

produs este posibil să aibă cea mai mare valoare – sau să-l schimbe contra celei mai mari cantităţi de bani sau de alte bunuri cu putinţă.

Însă venitul anual al fiecărei societăţi este întotdeauna egal cu valoarea de schimb a întregului produs anual al muncii sale sau, mai precis, este exact acelaşi lucru cu această valoare de schimb.

Prin urmare, aşa cum fiecare individ se va strădui, în măsura posibilităţilor sale, atât să-şi folosească capitalul în sprijinul muncii autohtone, cât şi să direcţioneze această muncă, astfel încât produsul acesteia să aibă cea mai mare valoare cu putinţă, el va face toate eforturile ca venitul anual al societăţii să fie cât de mare cu putinţă. În general, el nu intenţionează să promoveze interesul public şi nici nu-şi dă seama cât de mult îl promovează.

Preferând să sprijine munca autohtonă, în locul celei din străinătate, el nu se gândeşte decât la propria sa siguranţă; direcţionând această muncă de aşa manieră încât produsul său să aibă cea mai mare valoare, el se gândeşte doar la propriul său câştig – şi astfel, ca şi în alte situaţii, el este condus de o mână invizibilă să promoveze un scop care nu făcea nicicum parte din intenţiile sale. Iar pentru societate nu este nici mai bine, nici mai rău că nu face parte din intenţiile sale. Prin urmărirea propriului său interes, el îl va promova adesea pe cel al societăţii, şi încă mai eficient decât în cazul în care ar avea intenţia să-l promoveze. N-am auzit niciodată ca cei care au pretins că-şi dedică afacerile binelui public să fi contribuit prea mult la acesta. E adevărat că nu e o înclinaţie obişnuită la comercianţi, şi nu e nevoie să foloseşti prea multe cuvinte ca să-i convingi să n-o facă.

Este evident că fiecare individ, în situaţia sa particulară, poate judeca mai bine decât orice om de stat sau legislator care

este acea ramură a muncii anume unde-şi poate folosi capitalul, astfel încât produsul acesteia să aibă cea mai mare valoare. Omul de stat, care ar trebui să încerce să ajute persoanele particulare să găsească modul de folosire a capitalurilor lor, nu numai că s-ar împovăra cu o atenție care nu-i foloseşte, dar ar prelua o autoritate care n-ar trebui să se afle depozitată nici măcar într-un consiliu sau senat, darămite într-o singură persoană – şi care n-ar fi nicăieri atât de periculoasă ca în mâinile unei persoane care a avut nebunia şi îndrăzneala de a se considera apt de a o exercita.

Să oferi pieței interne un monopol asupra produselor muncii autohtone, într-un domeniu anume, înseamnă, într-o anumită măsură, să-i îndrepți pe oameni spre un mod de utilizare a capitalurilor, iar în aproape fiecare caz, se va dovedi fie o reglementare inutilă, fie una dăunătoare. Dacă produsele muncii autohtone pot fi aduse pe piață la fel de ieftin ca produsele muncii din străinătate, reglementările sunt, evident, inutile. Fiecare cap de familie prudent trebuie să aibă drept precept să nu încerce să facă în casă ceva ce l-ar costa mai mult să producă decât să cumpere. Croitorul nu va încerca să-şi facă propriii pantofi, ci îi va cumpăra de la cizmar. Cizmarul nu va încerca să-şi facă propriile haine, ci le va cumpăra de la croitor. Fermierul nu va încerca să facă nici una, nici cealaltă, ci se va servi de diferiți meseriaşi. Fiecare dintre ei va găsi că este în interesul propriu să-şi folosească întreaga pricepere de aşa manieră încât să aibă un avantaj în fața vecinilor şi să cumpere ce are nevoie cu o parte dintre produsele proprii sau echivalentul în bani al acestei părți, ceea ce reprezintă acelaşi lucru. Iar ceea ce reprezintă un comportament prudent pentru o familie particulară nu are cum să fie considerat un comportament nesăbuit pentru un mare regat. Dacă o țară străină poate să ne aprovizioneze cu un bun mai ieftin decât putem să-l

facem noi înşine, e mai bine să-l cumpărăm contra unei părţi din produsul industriei noastre, folosit de aşa manieră încât să fie avantajos. Şi, întrucât cantitatea generală de muncă dintr-o ţară se află întotdeauna într-o relaţie direct proporţională cu capitalul care o produce, acesta nu se va diminua, aşa cum nu se diminuează nici cel a meseriaşilor mai sus-menţionaţi; el va fi doar lăsat să-şi găsească propria cale prin care să fie folosit cu cel mai mare avantaj. Şi cu siguranţă că nu este folosit cu cel mai mare avantaj atunci când este direcţionat către un obiect pe care îl poţi cumpăra mai ieftin decât îl poţi face. Valoarea produsului anual al acestui capital este cu siguranţă diminuată, într-o măsură mai mare sau mai mică, atunci când este deturnat de la producerea de bunuri de o valoare evident mai mare decât valoarea celor înspre care este direcţionat să le producă. Conform acestei supoziţii, acel bun ar putea fi cumpărat din ţări străine mai ieftin decât ar putea fi produs în ţară – prin urmare, ar fi cumpărat contra unei părţi a bunurilor pe care un capital egal, investit în muncă, le-ar produce în ţară, dacă ar fi fost lăsat să-şi urmeze cursul natural – sau, ceea ce înseamnă acelaşi lucru, contra unei părţi din preţul acestor bunuri. Munca dintr-o ţară, prin urmare, este, astfel, deturnată dinspre o folosire mai avantajoasă spre una mai puţin avantajoasă, iar valoarea de schimb a produsului său anual, conform intenţiei legislatorului, va scădea cu necesitate, odată cu fiecare astfel de reglementare.

Într-adevăr, prin intermediul acestor reglementări, o marfă anume poate, uneori, să fie obţinută mai repede decât ar fi fost obţinută altminteri – iar, după o vreme, ar putea ajunge să fie produsă şi acasă la fel de ieftin sau chiar mai ieftin decât în orice ţară străină. Dar, deşi munca unei societăţi poate, astfel, să fie desfăşurată avantajos într-o direcţie anume, mai repede decât ar fi fost altminteri, rezultă, fără îndoială, că totalul, fie

al muncii din societate, fie al veniturilor sale, nu va putea fi niciodată crescut prin astfel de reglementări. Cantitatea de muncă din societate poate creşte doar în raport cu creşterea capitalului său, iar capitalul poate creşte doar în raport cu ceea ce se economiseşte, treptat, din acest venit. Însă efectul imediat al acestor reglementări este acela de diminuare a veniturilor, iar ceea ce duce la scăderea veniturilor cu siguranță că nu e de natură să ducă la creşterea capitalurilor mai rapid decât ar fi crescut de capul lor, dacă atât capitalul, cât şi munca ar fi fost lăsate să-şi găsească utilizarea în mod natural.

Deşi, în lipsa acestor reglementări, societatea n-ar trebui niciodată să achiziționeze bunurile pe care şi-a propus să le cumpere, totuşi, ea n-ar rămâne, din această cauză, mai săracă, în orice perioadă. Cât timp durează ea, întregul său capital şi putere de muncă trebuie să fie folosite, deşi asupra unor obiecte diferite, în maniera care este cea mai avantajoasă la acel moment. În fiecare perioadă, veniturile sale ar trebui să fie cele mai mari pe care le poate aduce capitalul ei, iar atât capitalul, cât şi venitul trebuie să fie crescute cu cea mai mare rapiditate.

Avantajele naturale pe care le are o țară asupra alteia, când e vorba despre producerea anumitor bunuri, sunt, câteodată, atât de mari, încât toată lumea realizează că nu are rost să li te împotriveşti. Prin intermediul sticlei, al răsadnițelor şi al serelor, în Scoția pot fi crescuți struguri de foarte bună calitate, iar din ei pot fi produse vinuri foarte bune – la o cheltuială cam de 30 de ori mai mare decât cea la care pot fi aduse vinuri la fel de bune din țări străine. Ar fi oare rezonabilă o lege care să interzică importul tuturor vinurilor străine, doar pentru încurajarea producerii de vinurilor de Bordeaux şi Burgundia în Scoția? Dar, dacă există o absurditate evidentă în deturnarea unui capital şi a unui efort de 30 de ori mai mare decât ar fi fost necesare pentru cumpărarea din țări străine a unei cantități

egale din bunurile dorite, trebuie că există o iraționalitate similară, deşi nu în aceeaşi măsură, în a deturna a treizecea parte – sau chiar a trei suta parte din acest capital de la această utilizare. Şi, fie că avantajele pe care le are o țară sunt naturale sau dobândite, din această perspectivă, n-are nicio importanță. Câtă vreme o țară are aceste avantaje, iar cealaltă şi le doreşte, va fi întotdeauna mai avantajos pentru cea din urmă mai degrabă să le cumpere de la cealaltă, decât să le producă.

Avantajul pe care un meşteşugar îl are asupra vecinului său care profesează o altă meserie nu este decât un avantaj care se dobândeşte în timp; totuşi, ambii găsesc că e mai avantajos să cumpere unul de la celălalt, decât să facă, fiecare, cu mai mult efort, ceva care nu face parte din meseria lor. [...]

Şi, cum există două cazuri în care este, în general, mai avantajos să îngreunezi comerțul cu străinătatea, pentru încurajarea muncii autohtone, există, deci, două situații în care, câteodată, e posibil să se supună discuției cât de mult se poate continua importarea liberă a anumitor bunuri străine, în primul dintre ele, iar în celălalt, cât de mult – sau în ce manieră – ar fi adecvat reluată importarea liberă, după ce, o vreme, a fost întreruptă.

Cazul în care, câteodată, e posibil să se supună discuției cât de mult se poate continua importarea liberă a anumitor bunuri străine este cel în care unele țări străine restricționează, prin taxe mari sau interdicții, importarea unora dintre mărfurile produse de noi, în respectivele țări. În acest caz, răzbunarea va dicta în mod normal să se ia măsuri de represalii, iar noi să impunem acelaşi gen de taxe şi interdicții la importarea unora sau a tuturor produselor lor manufacturate în țara noastră. În consecință, națiunile arareori reuşesc să se răzbune cu acest gen de represalii. Francezii au fost în mod special fruntaşi în ceea ce priveşte favorizarea produselor manufacturate proprii,

prin restricționarea importării acelor bunuri străine care ar fi putut intra în competiție cu ale lor. Din asta a constat o bună parte a politicii dlui Colbert, care – în ciuda marilor sale abilități – pare, în acest caz, să-i fi fost impusă de sofismele comercianților și ale manufacturierilor, care au solicitat întotdeauna un monopol împotriva concetățenilor. La acest moment, opinia celor mai inteligente persoane din Franța este că aceste operațiuni ale sale nu au fost benefice țării. Acest ministru, după tarifele din anul 1667, a impus taxe vamale foarte mari asupra unei serii de produse manufacturate străine. După refuzul său de a le tempera, în favoarea olandezilor, aceștia au interzis, în 1671, importarea vinurilor, coniacurilor și produselor manufacturate din Franța. Războiul din 1672 pare să fi fost, măcar în parte, ocazionat de această dispută comercială. Pacea de la Nimeguen i-a pus capăt, în 1678, prin temperarea unora dintre aceste taxe în favoarea olandezilor, care, drept urmare, au ridicat interdicția. Cam prin aceeași perioadă, Franța și Anglia au început să-și persecute una celeilalte produsele, prin taxe și interdicții similare; totuși, se pare că Franța a fost prima. De atunci, spiritul de ostilitate, care a continuat să existe între ele, le-a împiedicat pe ambele să și le tempereze. În 1697, englezii au interzis importul de dantelă, produsul tipic flamand. Guvernul acelei țări, aflate, la acel moment, sub suveranitate spaniolă, a interzis, în schimb, importul de produse din lână englezești. În 1700, interdicția de importare a dantelei în Anglia a fost ridicată, cu condiția ca importarea produselor de lână englezești în Flandra să revină la aceeași situație ca mai înainte.

Poate că represaliile de acest gen sunt niște politici bune, când există posibilitatea ca ele să ducă la abrogarea taxelor mari sau a interdicțiilor care constituiseră obiectul plângerilor. Recuperarea unei mari piețe străine, în general, va compensa

cu vârf şi-ndesat inconvenientul tranzitoriu de a plăti mai mult, pentru o scurtă perioadă, pentru unele bunuri. Iar să judeci dacă aceste represalii e posibil să producă asemenea efecte nu ţine atât de mult, poate, de ştiinţa legislatorului, ale cărui deliberări ar trebui să fie guvernate de principii generale, mereu aceleaşi, cât de abilităţile acelui animal insidios şi viclean, denumit, vulgar, om de stat sau politican, ale cărui sfaturi sunt direcţionate de fluctuaţiile de moment ale afacerilor. Când nu există probabilitatea să fie obţinute aceste abrogări, pare o metodă proastă să întoarcem răul făcut unei anumite clase de oameni, făcând noi înşine un rău nu doar aceloraşi clase, ci tuturor. Când vecinii noştri interzic anumite bunuri de-ale noastre, noi vom interzice, în general, nu aceleaşi bunuri, pentru că, dacă ar fi doar acelea, arareori i-ar afecta semnificativ, ci şi alte bunuri manufacturate de-ale lor. Fără îndoială, acest lucru ar stimula o anumită categorie de muncitori de-ai noştri şi, excluzându-le rivalii, i-ar putea ajuta să ridice preţurile, pe piaţa internă. Totuşi, acei muncitori care suferă din cauza interdicţiei vecinilor nu vor beneficia de pe urma interdicţiei noastre. Din contră, ei – şi, odată cu ei, aproape toate categoriile noastre de cetăţeni – vor fi, prin aceasta, obligaţi să plătească mai mult pentru anumite produse. Prin urmare, orice lege de acest gen impune o taxă reală asupra întregii ţări – şi nu în favoarea acelei categorii anume de muncitori care a fost lezată prin interdicţia impusă de vecinii noştri, ci a altor clase.

Cazul în care, câteodată, s-ar pune problema cât de mult – sau în ce manieră – ar fi adecvat să fie reluată importarea liberă, după ce, o vreme, va fi fost întreruptă, apare atunci când anumite manufacturi, prin intermediul unor mari taxe vamale şi interdicţii de importare a tuturor bunurilor din străinătate care ar putea să le facă concurenţă, se extind destul de mult,

încât să poată angaja cât mai multă mână de lucru. Umanitatea ar putea să ceară, în acest caz, ca libertatea comerțului să fie restaurată, însă doar treptat şi cu multe rezerve şi circumspecție.

Dacă acele taxe şi interdicții ar fi ridicate toate deodată, mărfurile străine mai ieftine, de acelaşi tip, ar inunda atât de repede piața domestică, încât ar priva simultan multe mii de oameni dintre ai noştri de slujbele şi de mijloacele de subzistență obişnuite. Tulburările care ar apărea ar fi, fără îndoială, de mare amploare. Totuşi, ele ar fi, după toate probabilitățile, mult mai mici decât ne-am imagina, iar aceasta din două motive.

Mai întâi, toate acele mărfuri din care se exportă o parte în alte țări europene, fără nicio primă, n-ar putea să fie afectate decât într-o mică măsură chiar şi de cel mai liber import de bunuri străine. Aceste bunuri ar trebui să fie vândute, în străinătate, la fel de ieftin ca orice alt bun străin de aceeaşi calitate şi de acelaşi fel şi, în consecință, trebuie vândut chiar mai ieftin acasă. Astfel, el ar avea asigurată piața internă şi, chiar dacă un om capricios, supus modei, ar putea câteodată să prefere bunurile străine, doar pentru că sunt străine, bunurilor mai ieftine şi mai bune, de acelaşi fel, produse în țară, această absurditate n-ar putea, prin natura lucrurilor, să se extindă decât asupra atâtor de puțini oameni, încât să nu lase vreo urmă prea semnificativă asupra gradului de angajare a mâinii de lucru. Însă o mare parte dintre diferitele noastre produse de lână, de piele tăbăcită, sau de fierărie este exportată anual către alte țări europene fără vreo primă, iar acestea provin din manufacturile care folosesc cea mai multă mână de lucru. Manufacturile de mătase sunt cele care ar suferi, probabil, cel mai mult de pe urma acestei libertăți a comerțului, iar după ele, cele care prelucrează inul, deşi acestea din urmă într-o măsură mult mai mică decât primele.

În al doilea rând, întrucât un mare număr de oameni ar trebui, dacă s-ar restabili astfel libertatea comerţului, să fie daţi afară de la serviciile lor obişnuite, toţi odată, şi să-şi piardă mijloacele obişnuite de trai, fără îndoială că ar urma ca ei să fie privaţi, prin aceasta, fie de serviciu, fie de mijloacele de subzistenţă. La sfârşitul ultimului război*, prin reducerea armatei şi a forţelor navale, un număr de 100.000 de soldaţi şi marinari şi-au pierdut, deodată, slujbele lor obişnuite – un număr egal cu cei angajaţi în cele mai mari manufacturi; dar, deşi au suferit, fără îndoială, nişte inconveniente, prin aceasta nu au fost total privaţi de serviciu sau de mijloacele de trai. Cea mai mare parte a marinarilor e probabil să se fi îndreptat treptat spre comerţul naval, pe măsură ce s-a ivit ocazia, între timp fiind absorbiţi, şi ei, şi ceilalţi soldaţi, de marea masă de oameni angajaţi într-o mare varietate de ocupaţii. Nu numai că n-au existat mari convulsii sociale, dar nici măcar tulburări semnificative nu s-au ivit dintr-o schimbare atât de mare a situaţiei a peste 100.000 de oameni, toţi obişnuiţi să folosească arme, iar mulţi dintre ei, obişnuiţi cu jefuitul şi prădatul. Numărul vagabonzilor nu a crescut aproape nicăieri în mod semnificativ şi nici măcar nu se poate spune că salariile aferente muncii s-ar fi redus în vreo ocupaţie, cel puţin din câte am reuşit eu să aflu – cu excepţia salariilor marinarilor şi ale negustorilor. Dar, dacă ar fi să comparăm obiceiurile unui soldat cu cele ale unui lucrător din orice manufactură, vom descoperi că cele ale acestuia din urmă nu tind atât de mult să-l descalifice de la a se angaja într-o ramură nouă, precum îl descalifică pe primul de la a se angaja în orice domeniu. Lucrătorul din manufacturi s-a obişnuit să-şi ducă traiul doar din roadele muncii sale, iar soldatul aşteaptă ca mijloacele de

* Războiul de Şapte Ani, desfăşurat între anii 1756 şi 1763 (n.r.).

trai să-i vină din soldă. Dedicarea şi hărnicia i-au fost familiare celui dintâi; lenea şi risipa, celuilalt. În plus, s-a observat deja că, pentru marea parte a manufacturilor, există alte manufacturi complementare de o natură atât de asemănătoare, încât un muncitor şi-ar putea transfera cu uşurință munca dintr-o parte într-alta. Iar o bună parte a lucrătorilor de acest gen este angajată ocazional în muncile de la țară.

Stocurile întrebuințate înainte vreme într-o anumită manufactură vor rămâne în continuare în țară, pentru a da de lucru, în vreun fel sau altul, unui număr egal de lucrători. Capitalul țării rămânând acelaşi, cererea de muncă va fi aceeaşi sau aproape aceeaşi, deşi ar putea să fie exercitată în alte locuri şi pentru alte ocupații. E adevărat că, atunci când soldații şi marinarii sunt lăsați la vatră din armata Maiestății Sale, sunt liberi să exercite orice meserie, în orice oraş sau loc din Marea Britanie sau Irlanda. Şi, dacă aceeaşi libertate naturală de desfăşurare a oricărei munci le-ar fi redată tuturor supuşilor Maiestății Sale, în acelaşi fel ca soldaților şi marinarilor, adică privilegiile exclusiviste ale corporațiilor să fie sparte, iar statutul uceniciei să fie revocat – ambele reprezentând adevărate încălcări ale Libertății naturale – şi, dacă am adăuga la acestea şi abrogarea legilor privitoare la rezidență, astfel încât un lucrător sărac, dacă-şi pierde slujba dintr-o anumită industrie sau dintr-un anumit loc, să-şi poată căuta de lucru fie în alt domeniu, fie în alt loc, fără să se teamă că ar putea fi persecutat sau înlăturat – nici publicul, nici indivizii nu vor suferi ca urmare a desființării vreunei bresle anume de meşteşugari mai mult decât au suferit când soldații au fost lăsați la vatră. Meşteşugarii noştri sunt, fără îndoială, vrednici de toată stima, în ochii țării, dar nu mai mult decât cei care o apără cu sângele lor – şi nici nu merită să fie tratați cu mai multă delicatețe decât aceştia.

E adevărat că ar fi absurd să ne aşteptăm ca libertatea comerţului să fie vreodată restabilită în Marea Britanie, cam la fel de absurd ca Oceania sau Utopia să-şi facă vreodată sediul aici. Nu doar prejudecăţile publicului, ci şi interesul privat al multor indivizi, care e cu mult mai greu de cucerit, i s-ar opune în mod irepresibil. Dacă ofiţerii armatei s-ar fi opus reducerii efectivelor sale, cu acelaşi zel şi în aceeaşi unanimitate cu care fiecare meşteşugar din manufacturi s-ar împotrivi legii care ar încerca să crească numărul rivalilor lor de pe piaţa internă, aceştia ar fi reuşit să-i anime şi pe soldaţii lor. Şi în acelaşi mod în care cei din urmă îi mobilizează pe lucrători să-i atace cu violenţă şi să comită atrocităţi împotriva celor care propun astfel de reglementări, încercarea de reducere a efectivelor armatei ar fi la fel de periculoasă acum, ca şi cea de tentativă de reducere, din orice punct de vedere, a monopolului pe care manufacturierii de la noi l-au obţinut împotriva noastră. Acest monopol a crescut într-atât numărul diferitelor grupări, încât, exact ca o armată supradimensionată, staţionară, au ajuns de temut pentru guvernare şi, în multe situaţii, intimidează legislativul. Acel membru al parlamentului care sprijină fiecare propunere de întărire a acestui monopol sigur va obţine nu doar reputaţia că înţelege afacerile, ci şi o mare popularitate şi influenţă în rândurile unei categorii de oameni al căror număr şi a căror bogăţie îi fac să fie foarte importanţi. Dacă, din contră, i s-ar opune sau, mai mult decât atât, dacă ar avea destulă autoritate încât să reuşească să le împiedice, nici cea mai mare probitate recunoscută de toţi, nici rangul cel mai înalt, nici marile funcţii publice nu l-ar putea proteja de cele mai infame abuzuri şi detractări, de insultele personale şi, câteodată, chiar de pericolele reale ivite din furia insolentă a monopoliştilor furioşi şi dezamăgiţi.

Întreprinzătorul care are o mare manufactură şi care, odată ce pieţele interne se deschid brusc competiţiei străine, ar fi

obligat să renunțe la afacere, ar suferi, fără îndoială, destul de mult. Acelei părți a capitalului său care este, de obicei, folosită pentru cumpărarea de materiale şi pentru plata lucrătorilor ar putea să-i găsească altă utilizare, fără prea multe dificultăți. Dar de acea parte care este fixată sub forma atelierelor şi a uneltelor afacerii respective cu greu ar putea scăpa fără pierderi considerabile. O viziune echitabilă asupra intereselor sale ar necesita, prin urmare, ca schimbările de acest gen să nu se producă brusc, ci cu încetul, treptat, şi doar după o lungă perioadă de avertizare. Legislativul, dacă s-ar putea ca deliberările sale să fie direcționate nu de deranjantele şi zgomotoasele interese parțiale, ci de o imagine globală asupra binelui general, ar trebui, din acest punct de vedere, să fie extrem de atent – nici să nu producă noi monopoluri de acest gen, nici să nu le extindă şi mai tare pe cele deja existente.

Fiecare reglementare de acest tip aduce un anume grad de dezordine în organizarea statului, care va fi foarte dificil de rezolvat ulterior, fără producerea de noi dezordini.

Puțin mai încolo, când voi trata subiectul taxelor, mă voi ocupa de mărimea adecvată pe care o pot atinge taxele impuse asupra importului de bunuri străine, astfel încât nu doar să fie împiedicat importul lor, ci să se ajungă chiar la creşterea venitului guvernului. Taxele impuse în vederea împiedicării sau chiar a diminuării importurilor sunt în mod evident la fel de distructive asupra veniturilor vamale, cât şi asupra libertății comerțului.

3 Despre restricțiile speciale impuse importurilor de aproape orice tip, din țările cu care se presupune că avem o balanță comercială dezavantajoasă

* * *

Partea a II-a. Despre absurditatea acestor restricții speciale, pe baza altor principii*

În preambulul la acest capitol, m-am străduit să arăt cât de inutil este să impui, chiar și după principiile sistemului comercial, restricții speciale asupra importului de bunuri din țările cu care se presupune că avem o balanță comercială dezavantajoasă.

Oricum, nimic nu poate fi mai absurd decât doctrina aceasta a balanței comerciale pe baza căreia se fondează nu doar aceste restricții, ci aproape toate celelalte reglementări ale comerțului. Când două localități fac comerț, această doctrină ar vrea să spună că, atunci când balanța e echilibrată, niciuna dintre ele nu are nici de pierdut, nici de câştigat, dar că, dacă se înclină oricât de puțin într-una din părți, una dintre ele va pierde, iar cealaltă va câştiga, în raport cu înclinarea balanței. Ambele supoziții sunt false.

Un comerț care este sprijinit prin intermediul stimulentelor şi al monopolurilor poate să fie dezavantajos – şi, de obicei,

* În afara celor ale sistemului comercial, discutate în Partea 1 a capitolului (n.r.).

chiar este – pentru țara căreia s-a intenționat a-i fi favorabilă – după cum mă voi strădui să demonstrez în continuare.

Dar comerțul care, fără vreo forță sau constrângere, este desfăşurat în mod natural şi regulat între oricare două locuri este întotdeauna avantajos, deşi nu la fel de avantajos pentru ambele părți.

Prin avantaje sau câştiguri eu înțeleg nu creşterea cantității de aur şi argint, ci a valorii de schimb a produsului anual al pământului şi muncii dintr-o țară – sau creşterea venitului anual al locuitorilor săi. [...]

Fiecare națiune s-a obişnuit să privească cu invidie prosperitatea tuturor celorlalte națiuni cu care face comerț şi să vadă câştigurile acestora drept pierderea sa. Comerțul, care ar trebui să fie, în mod normal, pentru națiuni, ca şi pentru indivizi, o legătură strânsă, de prietenie, a devenit cea mai fertilă sursă a discordiei şi a animozității. Ambiția capricioasă a regilor şi a miniştrilor nu a fost atât de fatală pentru Europa, în secolul acesta şi în cel trecut, precum invidia impertinentă a comercianților şi manufacturierilor. Violenței şi injustiției conducătorilor omenirii nu prea li se poate găsi remediu – dar rapacitatea cea mai meschină, spiritul monopolizator al comercianților şi al manufacturierilor care nici nu sunt conducătorii omenirii, nici nu ar trebui să fie, deşi poate că nu pot fi corectate, ar putea cu uşurință să fie împiedicate a tulbura liniştea oricui altcuiva, cu excepția celor care le-au provocat.

Nu există îndoială că spiritul monopolist este cel care, la origini, a inventat şi a propagat această doctrină – iar cei dintâi care l-au predicat au fost, cu certitudine, la fel de proşti ca aceia care le-au dat crezare. În orice țară, întotdeauna este – şi ar trebui să fie – în interesul maselor mari de oameni să cumpere orice îşi doresc de la cel care vinde cel mai ieftin. Afirmația este atât de evidentă, încât ar fi ridicol să ne dăm osteneala să

o dovedim şi nici n-ar fi fost vreodată pusă în discuţie, dacă sofismele interesate ale comercianţilor n-ar fi zăpăcit bunul simţ al umanităţii. Interesul lor, din această perspectivă, se opune direct interesului majorităţii oamenilor. Şi, aşa cum este în interesul oamenilor liberi din corporaţii să-i împiedice pe restul locuitorilor să folosească altă mână de lucru decât a lor, este în interesul comercianţilor şi al manufacturierilor din orice ţară să îşi asigure monopolul asupra pieţei interne. De aici, şi extraordinarele taxe vamale, în Marea Britanie, precum şi în majoritatea ţărilor europene, impuse aproape asupra tuturor bunurilor importate de către comercianţii străini. De aici, şi marile taxe şi interdicţii asupra tuturor bunurilor străine manufacturate care ar putea intra în concurenţă cu ale noastre. De aici, şi extraordinarele restricţii asupra aproape tuturor tipurilor de importuri din ţările cu care se presupune că avem o balanţă comercială dezavantajoasă – adică din toate cele împotriva cărora animozitatea noastră naţională se întâmplă să fie cel mai violent inflamată.

Bogăţia naţiunilor vecine, deşi periculoasă în războaie şi în politică, este cu siguranţă avantajoasă în comerţ. Într-o situaţie belicoasă, ea i-ar putea abilita pe duşmanii noştri să-şi menţină flotele şi armatele la un nivel superior celui de care dispunem noi, dar, în vremuri de pace şi comerţ, e evident că îi ajută să aibă cu noi schimburi de o mai mare valoare, oferind o piaţă mai bună, fie pentru produsul imediat al propriei noastre hărnicii, fie pentru orice am cumpăra cu acel produs. Aşa cum un om bogat este mai probabil să fie un client mai bun pentru omul harnic din vecinătatea sa decât un om sărac, la fel se întâmplă şi cu o naţiune bogată. Într-adevăr, un om bogat care are o manufactură este un vecin foarte periculos pentru toţi cei care au aceeaşi afacere. În ciuda acestui lucru, toţi ceilalţi vecini, în număr incomparabil mai mare decât concurenţii lui,

profită de vânzările avantajoase pe care li le înlesnesc cheltuielile lui. În acelaşi mod, manufacturierii dintr-o naţiune bogată pot, fără îndoială, să fie rivali foarte periculoşi pentru cei ai ţărilor vecine. Aceeaşi competiţie este, cu toate acestea, avantajoasă pentru majoritatea oamenilor, care beneficiază enorm de piaţa bună pe care marile cheltuieli pe care le face o astfel de naţiune le-o oferă din orice alt punct de vedere. Persoanele particulare care vor să facă avere nu se gândesc niciodată să se retragă spre provinciile mai îndepărtate şi sărace ale ţării, ci recurg fie la capitală, fie la vreunul dintre marile oraşe comerciale. Ei ştiu că, acolo unde circulă prea puţină bogăţie, se poate obţine prea puţin şi că, acolo unde se află în mişcare multă bogăţie, o parte a acesteia ar putea ajunge la ei. Acelaşi precept care ar direcţiona judecata comună a unei persoane, a zece sau douăzeci de indivizi ar trebui să reglementeze judecata uneia, a zece sau a douăzeci de milioane şi ar trebui să conducă o naţiune să privească bogăţia vecinilor drept cauză probabilă şi ocazie pentru ea de a obţine bogăţia. O naţiune care s-ar îmbogăţi de pe urma comerţului extern e mai probabil să o facă atunci când vecinii săi sunt naţiuni bogate, muncitoare şi orientate spre comerţ. O mare naţiune, înconjurată din toate părţile de sălbatici rătăcitori şi barbari săraci, ar putea să obţină bogăţii prin cultivarea pământurilor proprii şi prin propriul comerţ intern, dar nu prin comerţ extern. Aşa se pare că şi-au obţinut vechii egipteni şi chinezii contemporani marea bogăţie. Se spune că vechii egipteni au neglijat comerţul extern, iar despre chinezii contemporani se ştie că-l privesc cu dispreţ şi că îl consideră prea puţin demn pentru a-i asigura o protecţie decentă din partea legii. Maximele moderne ale comerţului străin, prin aceea că ţintesc spre sărăcirea tuturor vecinilor noştri, în măsura în care sunt capabile să producă efectele intenţionate, tind să facă acel comerţ nesemnificativ şi demn de milă. [...]

Nu există națiune comercială în Europa a cărei apropiată ruinare să nu fi fost adesea prezisă de pretinșii doctori ai sistemului, din cauza balanței de comerț nefavorabile. Și, după toate emoțiile pe care ni le-au produs, după toate încercările în van, ale aproape tuturor națiunilor comerciale, de a întoarce balanța în favoarea lor și împotriva vecinilor lor, nu prea pare ca vreo națiune de-a Europei să fi sărăcit din această cauză. Din contră, fiecare oraș și fiecare țară, în măsura în care și-au deschis porturile către toate celelalte țări, în loc să se fi ruinat ca urmare a acestui comerț liber, cum ne-ar fi făcut să credem principiile sistemului comercial, s-au îmbogățit de pe urma lui. Și, cu toate că în Europa nu există decât puține orașe care să merite, din acest punct de vedere, numele de porturi libere, nu există nicio țară care să fie pe de-a-ntregul astfel. Dintre toate, Olanda, poate, se apropie cel mai mult de această caracteristică, deși este încă departe; iar Olanda, se știe, nu doar că-și derivă întreaga bogăție, ci și o parte din cele necesare traiului din comerțul extern.

Există, într-adevăr, o altă balanță care a fost deja explicată, și care, după cum se întâmplă să fie ori favorabilă, ori defavorabilă, duce cu necesitate la prosperitatea sau la declinul oricărei națiuni. Aceasta este balanța produsului și a consumului anual. Dacă valoarea de schimb a produsului anual, după cum observam, o depășește pe cea a consumului anual, capitalul societății ca întreg trebuie neapărat să crească proporțional cu acest exces. În acest caz, societatea trăiește în limitele veniturilor sale, iar ceea ce se economisește anual din aceste venituri se adaugă în mod natural la capitalul său, fiind folosit astfel încât să crească și mai mult produsul său anual. Dacă, din contră, valoarea de schimb a produsului anual se află sub nivelul consumului anual, atunci capitalul societății trebuie să scadă, anual, în raport cu acest deficit.

Cheltuielile societății, în acest caz, îi depășesc veniturile, iar acest lucru face să se consume capitalul. Prin urmare, capitalul său trebuie neapărat să scadă și, odată cu el, valoarea de schimb a produsului anual al muncii sale.

Această balanță a produsului și a consumului este cu totul diferită de acel lucru numit balanță comercială. Ea poate să existe într-o națiune care nu are defel comerț extern și care este chiar total separată de restul lumii. Ea poate exista pe glob, oriunde bogăția, populația și îmbunătățirile fie cresc, fie scad treptat.

Balanța produs-consum poate să fie constant favorabilă pentru o națiune a cărei balanță comercială îi este, în general, defavorabilă. O națiune poate să importe mai mult decât exportă, probabil, timp de o jumătate de secol; aurul și argintul care intră în ea în tot acest timp pot fi trimise înapoi, afară, imediat; monedele aflate în circulație în ea pot decădea treptat, fiind înlocuite cu diferite bancnote și, pe lângă asta, chiar și datoriile pe care le are față de principalele națiuni cu care face comerț pot crește treptat – și totuși, bogăția sa reală, valoarea de schimb a produsului anual al pământurilor și muncii poate, în aceeași perioadă, să crească într-o proporție mult mai mare. Starea coloniilor noastre nord-americane și cea a comerțului pe care-l desfășoară cu Marea Britanie (acest paragraf a fost scris în 1775) pot servi drept dovadă că aceasta nu este, în niciun caz, o supoziție imposibilă.

* * *



Partea a II-a. Cauzele prosperității noilor colonii

[...] În timp ce Marea Britanie încurajează, în America, producerea de lingouri și bare de fier, scutindu-le de taxele la care mărfurile de acest gen sunt supuse la importul din orice altă țară, impune, pe de altă parte, o interdicție absolută asupra ridicării de furnale și turnătorii pe oricare dintre plantațiile sale americane. Ea nu acceptă ca, în coloniile sale, să se muncească în vreuna dintre aceste manufacturi mai moderne, nici măcar pentru consumul lor propriu, și insistă ca ele să fie cumpărate de către negustorii și producătorii de bunuri de acest gen, când aceștia au nevoie de ele.

Ea interzice exportarea pălăriilor, a lânii şi a stofelor de lână dintr-o provincie în alta, pe ape – şi chiar pe uscat, dacă se desfăşoară pe cai sau în căruțe – dintre cele care sunt produse în America; o reglementare ce, efectiv, împiedică deschiderea oricărei manufacturi care să producă aceste bunuri destinate vânzării la distanță, limitând munca oamenilor din colonii la acele produse rudimentare şi la cele produse în gospodărie, pe care o familie le face pentru consumul propriu sau pentru câțiva dintre vecinii din aceeaşi provincie.

Totuşi, să opreşti un mare număr de oameni să facă tot ceea ce pot din orice parte a produselor proprii sau să-i împiedici

să-şi folosească stocurile şi munca în modul în care consideră că e mai avantajos pentru ei reprezintă o violare pe față a celor mai sacre drepturi ale omenirii. Cu toate acestea, oricât de nedrepte ar fi interdicțiile de acest gen, de acum încolo ele, nu mai pot dăuna coloniilor. Pământul este, în continuare, atât de ieftin – şi, drept urmare, munca este atât de scumpă –, încât ei pot importa din țara-mamă aproape toate bunurile manufacturate de mai mare finețe şi mai avansate, mai ieftin decât le-ar putea produce ei înşişi. Şi, deşi nu li s-a interzis să înființeze acest gen de manufacturi, în acest stadiu al progresului, probabil că i-a împiedicat să o facă o simplă privire aruncată asupra interesului propriu. În stadiul actual de progres, aceste interdicții – fără a le restricționa munca sau fără a o deturna de la utilizările care i s-ar da, dacă ar fi lăsată să se desfăşoare liber – sunt doar nişte însemne ale sclaviei impuse asupra lor, fără suficiente motive, din cauza invidiei nejustificate a comercianților şi a manufacturierilor din țara-mamă. Într-un stat mai avansat, ele ar putea fi cu adevărat opresive şi insuportabile.

Însă Marea Britanie, pentru că dedică în exclusivitate pieței proprii, drept compensație, unele dintre produsele cele mai importante ale coloniilor, ea le dă unora dintre acestea un avantaj pe piață britanică, câteodată impunând taxe vamale mai mari la importarea unor produse similare din alte țări, iar alteori acordând bonificații la importarea lor din colonii. În primul caz, ea oferă un avantaj pe piața autohtonă zahărului, tutunului şi fierului din propriile colonii; în cel de-al doilea, mătăsii neprelucrate, cânepii şi inului, indigoului, materialelor de construcție a navelor şi lemnului pentru construcții. Cel de-al doilea mod de încurajare a producției coloniilor, prin bonificații acordate la import, este, din câte am aflat eu, specific Marii Britanii; primul, însă, nu. Portugalia nu se mulțumeşte să impună taxe vamale mai mari la importul

de tutun din orice altă țară, ci îl şi interzice, cu pedepse dintre cele mai severe.

Cât priveşte importul de bunuri europene în coloniile nord-americane, Anglia s-a arătat mai liberală cu propriile ei colonii decât oricare altă națiune. Marea Britanie permite ca o parte, de cele mai multe ori jumătate – în general, o mare parte –, iar, în unele cazuri, aproape întreaga taxă plătită la importarea unui bun străin să fie returnată la reexportarea lor în orice altă țară. Nicio țară străină independentă, e uşor de imaginat acest lucru, nu le va primi dacă vor veni împovărate cu taxele zdravene la care sunt supuse aproape toate bunurile străine la importarea lor în Marea Britanie. Prin urmare, dacă o parte dintre aceste taxe n-ar fi rambursate la reexportarea lor, n-ar mai exista comerț extern – un comerț atât de favorizat de sistemul mercantil.

Totuşi, coloniile noastre nu sunt, fără îndoială, țări străine independente, iar Marea Britanie, pentru că şi-a asumat dreptul exclusiv de a le aproviziona cu bunuri din Europa, poate că le-a forțat (la fel cum au făcut alte țări cu coloniile lor) să primească acele mărfuri împovărate cu exact aceleaşi taxe pe care le plăteau în țara-mamă. Până în 1763 însă, din contră, aceste rambursări erau plătite la exportarea celei mai mari părți a bunurilor străine trimise în coloniile noastre, ca în orice altă țară străină independentă. Într-adevăr, din 1763, prin al patrulea an al domniei lui George al III-lea, această indulgență a fost redusă într-o mare măsură, stabilindu-se „că nicio parte a taxei numite «vechea contribuție» să nu fie rambursată pentru niciun bun crescut, produs sau fabricat în Europa sau în Indiile de Est care ar fi exportat din acest regat către oricare colonie sau plantație britanică din America; cu excepția vinurilor, a pânzei albe, simple şi a muselinei". Înainte de această lege, multe tipuri de produse străine puteau fi cumpărate mai

ieftin pe plantații decât în țara-mamă, iar unele dintre ele încă mai pot fi cumpărate astfel.

Cei care au făcut principalele propuneri pentru cea mai mare parte a reglementărilor privitoare la comerțul coloniilor, trebuie să remarcăm, par să fi fost înşişi comercianții care-l desfăşoară. Prin urmare, nu trebuie să ne mirăm că, în cea mai mare parte a acestora, interesul lor a fost luat în considerare mai mult decât cel al coloniilor sau al țării-mamă. Prin privilegiile exclusive de aprovizionare a coloniilor cu toate bunurile pe care le doreau din Europa şi de cumpărare a acelei părți din surplusul de produse care n-ar fi interferat cu niciunul dintre negoțurile pe care le desfăşurau acasă, interesul coloniilor a fost sacrificat în favoarea interesului acestor comercianți. Prin oferirea aceloraşi rambursări la reexportarea celei mai mari părți a bunurilor europene şi est-indiene către colonii, ca şi la reexportarea lor către oricare altă țară independentă, interesul țării-mame a fost sacrificat, şi el, în favoarea celui al negustorilor, chiar şi potrivit imaginii mercantiliste asupra acestui interes național. A fost în interesul comercianților să plătească pentru bunurile străine pe care le trimiteau în colonii cât de puțin posibil – şi, în consecință, să primească înapoi cât mai mult cu putință din taxele pe care le plăteau la importarea lor în Marea Britanie. Prin aceasta, ei ar fi putut să vândă în colonii fie aceeaşi cantitate de bunuri, cu un profit mai mare, fie o cantitate mai mare de bunuri, cu acelaşi profit – şi, deci, să câştige ceva în plus, prin oricare dintre modalități. La fel, este în interesul coloniilor să obțină toate aceste bunuri pe cât de ieftin posibil şi într-o cantitate cât mai mare.

Însă acest lucru e posibil să nu fi fost întotdeauna în interesul țării-mame. Ea ar fi putut să sufere frecvent, atât în ceea ce priveşte veniturile, prin faptul că returna o parte a taxelor plătite la importarea acestor bunuri, cât şi din perspectiva

bunurilor sale manufacturate, care ar fi ajuns să fie vândute pe piața din colonii sub prețul normal, ca urmare a condițiilor lejere în care pot fi duse bunurile străine într-acolo, prin intermediul acestor rambursări. Se spune că progresul făcut de manufacturile de in din Marea Britanie a fost întârziat într-o mare măsură de rambursările de taxe la reexportarea produselor din in din Germania către coloniile americane.

Dar, deşi politica Marii Britanii cu privire la comerțul coloniilor sale a fost dictată de acelaşi spirit mercantilist ca al celorlalte națiuni, per total, ea a fost mai puțin restrictivă şi opresivă decât a oricărei alteia. [...]

Deci, în ce mod a contribuit politica Europei fie la stabilirea inițială a coloniilor sale din America, fie la grandoarea actuală a lor? Dintr-un punct de vedere – dintr-un singur punct de vedere, de fapt –, a contribuit într-o foarte mare măsură. *Magna virum mater!** Ea i-a hrănit şi i-a format pe oamenii care au fost capabili de acțiuni atât de mărețe, de punerea bazelor unui imperiu atât de mare – şi nu există niciun alt colț de lume a cărui politică să fi fost capabilă să formeze sau să fi format deja astfel de oameni. Coloniile datorează politicii europene educația şi viziunea măreață ale primilor lor fondatori activi şi întreprinzători, iar unele dintre cele mai mari şi mai importante dintre ele, când vine vorba despre propria lor guvernare internă, nu le datorează nimic altceva.

Partea a III-a. Avantajele pe care le-a obținut Europa din descoperirea Americii și a Capului Bunei Speranțe

[...] Prin urmare, monopolul asupra comerțului cu coloniile, în măsura în care a întors spre acest comerț o mai mare

* În latină, în original: „Marea mamă a bărbaților!" (n.r.).

proporție din capitalul din Marea Britanie decât s-ar fi putut altminteri, l-a transformat, în toate cazurile, dintr-un comerț extern în scop de consum desfășurat cu un vecin într-unul desfășurat cu o țară aflată la mare distanță; în multe situații, dintr-un comerț extern direct destinat consumului, într-un comerț indirect, în circuit, iar în unele situații, dintr-un comerț extern destinat consumului, într-un comerț bazat pe transport. Prin urmare, în toate cazurile, a fost deturnat dintr-o direcție în care ar fi susținut o cantitate mai mare de muncă productivă într-una în care nu poate susține decât o cantitate mult mai mică. Pe lângă aceasta, pentru că o parte atât de mare din munca și comerțul Marii Britanii era destinată unei singure piețe, s-a ajuns la situația că toată munca și tot comerțul să fie mai precare și mai puțin sigure decât dacă produsele lor ar fi fost adaptate pentru o mai mare varietate de piețe.

Trebuie să distingem cu multă grijă între efectele comerțului cu coloniile și cele ale monopolului asupra acestui comerț. Cele dintâi sunt întotdeauna și cu necesitate benefice; cele din urmă, întotdeauna și neapărat dăunătoare. Dar primele sunt atât de benefice, încât comerțul cu coloniile – deși subiectul unui monopol și în ciuda efectelor dăunătoare ale acelui monopol – este, încă, la modul global, benefic – și încă într-o mare măsură, deși mai mică decât ar fi fost posibil, fără monopol.

Un efect al comerțului cu coloniile, în starea sa naturală și liberă, este acela de a deschide o mare piață, deși la distanță, pentru acea parte a produsului muncii britanice care poate depăși cererea de pe piețele aflate mai aproape de casă, cum ar fi piețele europene și cele ale țărilor care mărginesc Marea Mediterană. În forma sa naturală și liberă, comerțul cu coloniile, fără a aduce de pe acele piețe vreo parte din produsele care au fost trimise într-acolo, încurajează Marea Britanie să-și

crească mereu produsul excedentar, prin prezentarea continuă de produse echivalente pe care acesta să fie schimbat. În starea sa naturală şi liberă, comerţul colonial tinde să ducă la creşterea cantităţii de muncă productivă din Marea Britanie, însă fără să altereze, din niciun punct de vedere, direcţia în care fusese ea folosită mai înainte. În starea naturală şi liberă a comerţului colonial, competiţia tuturor celorlalte naţiuni ar face ca rata profitului să nu se ridice peste nivelul obişnuit, fie pe pieţe noi, fie pentru noile utilizări. Piaţa nouă, fără să atragă nimic de pe cea veche, ar crea, dacă s-ar putea spune astfel, o producţie nouă pentru consum propriu, iar această nouă producţie ar constitui un nou capital pentru a continua folosirea acestuia în noua direcţie, neatrăgând, astfel, fondurile dinspre vechile direcţii.

Monopolul comerţului cu coloniile, din contră, prin excluderea competiţiei între celelalte naţiuni, crescând, deci, rata profitului, atât pe piaţa nouă, cât şi pentru noile utilizări ale capitalului, va atrage atât produsele de pe vechile pieţe, cât şi capitalul, dinspre vechile sale utilizări. Scopul mărturisit al monopolului este creşterea părţii care ne revine nouă din comerţul colonial, dincolo de partea care ne-ar fi revenit în mod normal. Dacă partea noastră din acest comerţ n-ar fi mai mare datorită monopolului decât este fără el, n-ar exista niciun motiv pentru instituirea acestuia. Dar indiferent ce ne împinge cu forţa într-o ramură a comerţului ale cărui venituri sunt mai lente şi mai distante decât cea mai mare parte a acestui comerţ, o parte din capitalul oricărei ţări – mai mare decât cea care s-ar duce spre acea ramură dacă lucrurile ar fi fost lăsate de capul lor – ar face ca întreaga cantitate de muncă productivă menţinută acolo, întreg produsul anual al pământului şi muncii din acea ţară să fie mai mici decât ar fi fost posibil. Aceasta va face ca venitul locuitorilor acelei ţări să fie mai mic decât ar fi fost

el în mod natural, diminuându-se, astfel, puterea de acumulare a acestora.

Şi nu doar că împiedică, în orice moment, capitalul să susţină toată cantitatea de muncă productivă pe care ar putea să o întreţină altminteri, dar împiedică şi sporirea lui în ritmul în care ar putea spori – şi, prin urmare, capacitatea lui de a întreţine o şi mai mare cantitate de muncă productivă.

Totuşi, efectele naturale pozitive ale comerţului cu coloniile contrabalansează pe deplin, în favoarea Marii Britanii, efectele negative ale monopolului, astfel încât, cu monopol cu tot, acel comerţ, chiar în forma în care are el loc în prezent, este nu doar avantajos, ci foarte avantajos. Noua piaţă şi noile utilizări ale capitalului care sunt prilejuite de comerţul cu coloniile sunt de o amploare mult mai mare decât acea porţiune a pieţei vechi şi a vechilor utilizări care au fost pierdute ca urmare a monopolului. Noua producţie şi noul capital create în acest mod, dacă am putea spune astfel, din comerţul cu coloniile, vor duce la susţinerea, în Marea Britanie, a unei cantităţi mai mari de muncă productivă decât cea care ar fi fost concediată ca urmare a retragerilor bruşte de capital din celelalte ramuri de comerţ, unde există retururi frecvente de stocuri nevândute. În cazul în care comerţul cu coloniile, chiar şi aşa cum este el desfăşurat în prezent, este avantajos pentru Marea Britanie, aceasta nu se datorează monopolului, ci se întâmplă în ciuda acestui monopol.

Comerţul colonial deschide o piaţă nouă mai degrabă pentru produsele manufacturate ale Europei, decât pentru cele brute. Agricultura este afacerea cea mai potrivită pentru toate noile colonii – o afacere pe care preţul mic al pământului o face mai avantajoasă decât oricare alta. Aşa încât coloniile abundă de produse ale pământului şi, în loc să le importe din alte ţări, au, de obicei, o mare cantitate de surplus din

abundența produselor de exportat. În noile colonii, agricultura fie retrage o parte din forța de muncă de la alte utilizări ale sale, fie o împiedică să se direcționeze spre alte utilizări. Prea puțină forță de muncă este disponibilă pentru produsele manufacturate de mare necesitate şi aproape deloc pentru producția de obiecte decorative. Iar cea mai mare parte a produselor manufacturate de ambele tipuri [coloniştii, n.n.] consideră că e mai ieftin să o cumpere din alte țări decât să o producă ei înşişi. Comerțul colonial încurajează indirect agricultura acestora predominant prin încurajarea manufacturierilor europeni. Fabricanții Europei cărora acest comerț le dă de lucru constituie o piață nouă pentru produsul pământului – şi cea mai avantajoasă dintre piețele posibile. Piața internă a porumbului şi a vitelor, care aducea Europei pâinea şi carnea, este, astfel, extinsă mult prin intermediul comerțului cu America.

Exemplul Spaniei şi al Portugaliei demonstrează cu prisosință că monopolul asupra comerțului cu coloniile populate şi înfloritoare nu este, singur, suficient pentru a deschide sau chiar a menține manufacturi, în nicio țară. Spania şi Portugalia au fost țări manufacturiere încă înainte de a avea colonii considerabile. Dar, întrucât le aveau pe cele mai bogate şi fertile din lume, au încetat, ambele, să mai fie astfel de țări. [...]

Prin urmare, monopolul comerțului cu coloniile, ca toate celelalte tertipuri meschine şi dăunătoare ale sistemului mercantilist, au dus la scăderea hărniciei din toate celelalte țări, cu excepția celei din colonii, fără măcar să o crească – ba, din contră, diminuând-o – pe cea din țara în favoarea căreia se desfăşura acest monopol.

Monopolul frânează capitalul unei țări – oricare ar fi mărimea acestui capital, la orice moment – de la a susține cantitatea de muncă productivă pe care ar putea-o face şi de la a aduce locuitorilor harnici venitul pe care l-ar putea aduce. Dar,

întrucât capitalul nu poate creşte decât prin economisirea lui din venituri, monopolul, prin aceea că-l împiedică să producă veniturile pe care le-ar putea produce, neapărat îl va împiedica şi să crească pe cât ar putea creşte – şi-l va împiedica să susțină o cantitate şi mai mare de muncă productivă şi să ofere un venit încă şi mai mare locuitorilor harnici ai acelei țări. Prin urmare, monopolul va face ca una dintre marile surse originale de venit, salariile aferente muncii, să fie mai puțin abundente decât ar fi putut fi.

Prin creşterea ratei profitului comercial, monopolul descurajează ameliorarea proprietăților funciare. Profitul îmbunătățirii acesteia depinde de diferența dintre ce produce efectiv pământul şi ce ar putea produce el, prin aplicarea unui anumit capital asupra lui. Dacă această diferență duce la un profit mai mare decât cel care poate fi obținut prin folosirea unui capital egal în orice comerț, atunci îmbunătățirea exploatării pământului va atrage capitalul de la orice utilizare a sa în scopuri comerciale. Prin urmare, indiferent ce ar fi acel ceva ce ar creşte rata profitului din comerț, fie va reduce profiturile mari ale îmbunătățirii pământului, fie va creşte profiturile mici ale acesteia – în primul caz, împiedicând capitalul să se îndrepte spre acea îmbunătățire a exploatării agricole, iar în celălalt, atrăgând capitalul; însă, prin descurajarea acestor îmbunătățiri, monopolul va întârzia sporirea naturală a celeilalte surse originale de venit, arenda pentru pământ. De asemenea, prin creşterea ratei profitului, monopolul va ține în mod necesar ratele dobânzilor mai ridicate decât ar fi fost altminteri. Însă prețul pământului, în raport cu arenda pe care o aduce acesta, cu numărul de ani în care este el plătit de obicei*, va scădea cu

* În sistemul feudal, o bucată de pământ putea fi cumpărată contra arendei pe o perioadă de ani, de obicei 30. Astfel, arenda pe care o aducea anual era importantă pentru estimarea valorii pământului respectiv (n.t.).

necesitate, în măsura în care rata dobânzilor crește și va crește în raport cu scăderea ratei dobânzilor. Prin urmare, monopolul lovește interesul proprietarilor de pământ în două moduri diferite, prin aceea că întârzie creșterea naturală – mai întâi a arendei, apoi a prețului care poate fi obținut de pe urma pământului, în raport cu arenda pe care o poate el primi.

Într-adevăr, monopolul crește rata profitului comercial, crescând întru câtva, prin aceasta, câștigul comercianților noștri. Dar, întrucât împiedică sporirea naturală a capitalului, tinde mai degrabă să diminueze decât să crească totalul veniturilor pe care locuitorii unei țări și le obțin din profiturile aferente stocurilor; un profit mic de pe urma unui capital mare va duce, în general, la venituri mai mari decât un profit mare de pe urma unui capital mic. Monopolul crește, astfel, rata profitului, dar împiedică totalul profitului să urce până la nivelul la care ar putea urca.

Monopolul face ca toate sursele originale de venit – salariile aferente muncii, arenda pentru pământ și profiturile aferente stocurilor – să fie mai mici decât ar fi putut fi. Promovarea intereselor mărunte ale unei clase mici de oameni dintr-o țară dăunează interesului tuturor claselor de oameni din acea țară, dar și ale oamenilor din toate celelalte țări.

Și, doar prin creșterea ratelor obișnuite ale profitului, monopolul s-a dovedit sau s-ar putea dovedi avantajos vreunei categorii de oameni. Însă, dincolo de toate efectele negative asupra țării la modul general, care deja au fost menționate ca rezultând cu necesitate dintr-o rată ridicată a profitului, există unul mai fatal, poate, decât toate celelalte luate împreună, dar care, dacă ar fi să judecăm după experiență, este legat inseparabil de acestea. Nivelul mare al profitului pare să distrugă peste tot cumpătarea care, în alte circumstanțe, este parte integrantă a caracterului comerciantului. Când profitul este mare,

sobrietatea virtuoasă pare să fie superfluă, iar luxul cheltuitor pare a se potrivi mai bine situației de belşug. Dar proprietarii marilor capitaluri implicate în comerț sunt, cu necesitate, şi liderii şi conducătorii muncii din orice țară, iar exemplul lor are o mai mare influență asupra manierelor celor care muncesc decât exemplul oricărei alte clase de oameni. Dacă cel care l-a angajat demonstrează considerațiune şi cumpătare, este probabil ca muncitorul să fie şi el la fel; dar, dacă patronul este risipitor şi dezordonat, lucrătorul, care-şi va desfăşura munca după tiparele pe care i le prescrie stăpânul, îşi va desfăşura şi viața în funcție de exemplul pe care acesta i-l oferă. Astfel, este zădărnicită acumularea în mâinile celor care sunt cei mai predispuşi la acumulare, iar fondurile destinate menținerii muncii productive nu vor primi nicio suplimentare din venitul celor care ar trebui să le alimenteze cel mai mult. Capitalul țării, în loc să crească, se va disipa treptat, iar cantitatea de muncă productivă menținută în acea țară va creşte tot mai puțin. Oare profiturile exorbitante ale negustorilor din Cadiz şi din Lisabona au crescut capitalul Spaniei şi al Portugaliei? Au reuşit ele să reducă sărăcia, să promoveze munca acestor țări atât de sărace? Iar tonul acestor cheltuieli frivole din aceste două oraşe comerciale a fost de aşa natură, încât aceste profituri exorbitante, departe de a fi sporit capitalul general al țării, par să fi fost abia atât de mari încât să susțină capitalul care le produsese. Aproape zilnic, capitalurile străine par să-şi facă loc, dacă putem spune aşa, tot mai mult în comerțul Cadizului şi Lisabonei. Şi, pentru a alunga capitalurile străine dintr-un comerț pentru a cărui desfăşurare propriile lor capitaluri par să fie de la o zi la zi tot mai insuficiente, spaniolii şi portughezii se străduiesc zilnic să țină tot mai strâns iritantele frâie ale monopolului lor absurd. Comparați obiceiurile comerciale ale Cadizului şi ale Lisabonei cu cele ale Amsterdamului şi veți

vedea cât de diferit sunt afectate conduita şi caracterul negustorilor de nivelurile mari sau mici ale profiturilor aferente stocurilor. Într-adevăr, comercianții din Londra nu au ajuns încă nişte seniori atât de magnifici ca aceia ai Cadizului şi Lisabonei; dar ei nu sunt, în general, nişte bürgeri atât de atenți şi cumpătați ca aceia din Amsterdam. Totuşi, se consideră că mulți dintre ei ar fi cu mult mai bogați decât cea mai mare parte a celor dintâi şi nu destul de bogați ca mulți dintre cei din urmă, însă nivelul profiturilor lor este de obicei mai mic decât al celor dintâi, şi destul de mare față de cei din urmă. Cum au venit, aşa s-au dus, spune proverbul, iar tonul obişnuit al cheltuielilor pare să fi fost reglementat, peste tot, nu atât în funcție de capacitatea reală de a cheltui, cât de presupusa uşurință cu care sunt produşi banii de cheltuit.

Aşa se face că singurul avantaj pe care-l oferă monopolul unei singure categorii de oameni este, din multe puncte de vedere, dăunător interesului general al societății. Să fondezi un mare imperiu cu singurul scop de a crea un popor de clienți pare, la prima vedere, un proiect potrivit doar unei națiuni de patroni de magazine. Totuşi, el nu este un proiect potrivit pentru acest tip de societate, ci foarte potrivit pentru o națiune al cărei guvern este influențat de patronii de magazine. Aceşti oameni de stat – şi numai ei – sunt capabili să-şi imagineze că se va găsi vreun avantaj din folosirea sângelui şi averilor concetățenilor lor pentru fondarea şi menținerea unui astfel de imperiu. Spune-i unui patron de magazin: „Cumpără-mi domeniul şi-mi voi cumpăra întotdeauna de la tine hainele, chiar dacă le voi plăti ceva mai scump decât aş plăti pe ele în alte magazine" – şi o să vezi că nu o să fie prea dornic să îmbrățişeze această propunere. Dar, dacă vreo altă persoană ți-ar cumpăra domeniul, proprietarul magazinului îi va fi foarte îndatorat binefăcătorului tău dacă el ți s-ar alătura

în ideea de a vă cumpăra amândoi hainele de la magazinul său. Anglia a cumpărat, pentru câțiva dintre supușii săi care se găseau într-o oarecare dificultate financiară acasă, o mare proprietate funciară aflată într-o țară îndepărtată. Într-adevăr, prețul era foarte mic și, în loc să le cumpere în 30 de ani, prețul obișnuit al pământului în aceste vremuri, el s-a ridicat cu puțin peste cheltuiala pe diferitele echipamente folosite pentru descoperirea acestuia, pentru explorarea coastei și pentru posesiunea asumată asupra țării. Pământul era bun și mare, iar cultivatorii, având la îndemână destul pământ de bună calitate pe care să-l lucreze și având de ceva vreme libertatea de a-și vinde produsele unde doreau, au devenit, în decurs de 30-40 de ani (între 1620 și 1660), o populație atât de numeroasă și înfloritoare, încât proprietarii de magazine și ceilalți comercianți din Anglia și-au dorit să-și asigure monopolul asupra vămii acestora. Prin urmare, fără să pretindă că au plătit vreo parte fie din prețul de cumpărare inițial, fie din cheltuielile ulterioare pentru îmbunătățire, ei au făcut o petiție către parlament, prin care cultivatorii din America nu ar fi avut voie să cumpere decât din magazinele lor – mai întâi, pentru cumpărarea tuturor bunurilor pe care le doreau din Europa, apoi, pentru vinderea acelei părți a produselor lor pe care acești comercianți găseau că e convenabil să le cumpere. Pentru că nu era convenabil pentru ei să cumpere orice parte a acestora. Dacă anumite părți din ele ar fi fost importate în Anglia, ele ar fi interferat cu unele negoțuri pe care le desfășurau ei înșiși acasă. Prin urmare, ei și-ar fi dorit ca acea parte anume să fie vândută de către coloniști oriunde ar fi putut – cu cât mai departe, cu atât mai bine – și pe această bază au propus ei ca piața acestora din urmă să fie limitată la țările aflate la sud de Capul Finisterre*. O clauză a faimosului act de navigație

* Situat la extremitatea nord-vestică a Peninsulei Iberice (n.r.).

transforma această propunere aparținând clar unor comercianți într-o lege.

Menținerea acestui monopol a fost, de la acel punct, principalul sau, mai corect spus, singurul scop al dominației pe care Marea Britanie a impus-o asupra coloniilor sale. În acest comerț exclusivist, se presupune că a constat marele avantaj de a avea provincii care să nu-şi fi permis vreodată fie veniturile, fie forța militară pentru sprijinirea unei guvernări civile autohtone sau pentru apărarea țării-mamă. Monopolul este principala trăsătură a dependenței lor, fiind singurul fruct care a fost cules, de la acel moment încoace, de pe urma acestei dependențe. Şi oricât ar fi cheltuit de la acel punct Marea Britanie pentru menținerea acestei dependențe, a făcut-o de fapt pentru sprijinirea acestui monopol. Costul aparatului destinat menținerii păcii din colonii a urcat, înainte de începerea tulburărilor recente, la plata a douăzeci de regimente de infanterişti, plus cheltuielile pentru artilerie, depozitele şi proviziile alimentare extraordinare necesare pentru aprovizionarea lor şi cheltuielile pentru o forță navală considerabilă, care era menținută constant în acțiune pentru a proteja imensele coaste ale Americii de Nord şi ale insulelor noastre din Indiile de Vest față de pătrunderea ilicită a altor vase, în special ale națiunilor străine. Întregul cost al acestui aparat de menținere a păcii reprezenta o povară asupra veniturilor Marii Britanii şi era, în acelaşi timp, cea mai mică parte a costurilor pe care le ocaziona dominația asupra coloniilor pentru țara-mamă. Dacă am cunoaşte suma totală, ar trebui să adăugăm la costul întreținerii acestui aparat de menținere a păcii dobânda la suma pe care, ca o consecință a considerării propriilor sale colonii drept provincii supuse dominației sale, Marea Britanie a cheltuit-o pentru apărarea acestora, în diferite ocazii. În particular, ar trebui să adăugăm întregul cost al războiului trecut şi o mare

parte a războiului care l-a precedat. Ultimul război a reprezentat, în întregime, o ceartă între colonii, iar întreg costul său, oriunde în lume ar fi fost cheltuiți respectivii bani, fie că în Germania sau în Indiile de Est, ar fi trebuit trecut în contul coloniilor. El s-a ridicat la peste 90 de milioane de lire sterline, incluzând aici nu doar noile datorii contractate, ci şi o taxă pe pământ mai mare cu doi şilingi pentru fiecare liră, plus sumele împrumutate în fiecare an de la fondurile aflate în prăbuşire. Războiul spaniol care a început în 1739 a fost principala dispută dintre colonii. Principalul său obiect a fost să prevină efortul de a căuta vasele coloniilor, care făceau comerț de contrabandă cu Spania. Această cheltuială este, în realitate, o bonificație pentru sprijinirea monopolului. Scopul pretins a fost acela de încurajare a manufacturilor şi de sporire a comerțului Marii Britanii. Dar efectul său real a fost acela de creştere a nivelului profitului comercial şi de a-i abilita pe comercianții noştri să direcționeze o mai mare parte a capitalurilor lor spre o ramură a comerțului unde profiturile pot fi mai lente şi mai îndepărtate decât cele ale majorității ramurilor comerciale, decât ar fi direcționat înainte – două evenimente care, dacă ar fi putut fi împiedicate printr-o bonificație, probabil că aceasta ar fi meritat să fie oferită.

Drept urmare, în actualul sistem de guvernare, Marea Britanie nu obține altceva decât pierderi de pe urma dominației pe care şi-a asumat-o asupra coloniilor sale. Propunerea ca Marea Britanie să renunțe de bunăvoie la autoritatea asupra coloniilor şi să le lase pe ele să-şi aleagă magistrații, să-şi facă propriile legi şi să facă pace şi război după cum consideră potrivit ar presupune nişte măsuri care n-au fost şi nici nu vor fi adoptate vreodată de vreo națiune a lumii. Nicio națiune nu va renunța de bunăvoie la dominația vreunei provincii, oricât de dificil ar fi ea de guvernat şi oricât de mic ar fi venitul pe

care-l aduce, în raport cu cheltuielile pe care le ocazionează. Aceste sacrificii, deşi adesea ar putea fi benefice pentru interesul naţiunii, întotdeauna se dovedesc umilitoare pentru mândria sa şi contrare – iar acest lucru are cele mai mari consecinţe – interesului privat al celor care le guvernează, care, astfel, se văd lipsiţi de posibilitatea de a dispune de multe dintre locurile din care se pot obţine profit şi respectabilitate, de multele oportunităţile de a acumula avere şi distincţii, pe care dominaţia asupra celor mai turbulente şi, după părerea majorităţii, a celor mai neprofitabile provincii nu prea reuşeşte să le ofere. Nici măcar acei entuziaşti cu spiritul cel mai vizionar nu prea ar fi capabili să propună o astfel de măsură şi să se aştepte să fie adoptată vreodată. Dacă totuşi ar fi adoptată, Marea Britanie nu doar că s-ar elibera imediat de întreaga cheltuială anuală a aparatului de menţinere a păcii din colonii, însă ar reuşi să semneze cu ele un tratat de comerţ care i-ar asigura efectiv un comerţ liber, mult mai avantajos pentru majoritatea oamenilor, deşi mai puţin avantajos pentru comercianţi decât monopolul de care se bucură în prezent. Despărţindu-ne, astfel, prieteni, afecţiunea coloniilor faţă de ţara-mamă, pe care recentele disensiuni mai că n-au stins-o, ar reveni rapid. Acest tratat de comerţ pe care l-ar fi încheiat cu noi la despărţire i-ar predispune nu doar la secole întregi de respect, ci la a ne acorda sprijinul lor în război, ca şi în comerţ – şi, în locul unor supuşi turbulenţi şi separaţionişti, ar deveni cei mai fideli, iubitori şi generoşi aliaţi, iar între Marea Britanie şi coloniile sale ar putea reînvia genul acela de dragoste părintească, de o parte, şi respect filial, de cealaltă parte, care se pare că au subzistat între oraşele Greciei antice şi oraşele-mamă din care au descins.

Pentru ca o provincie să fie avantajoasă pentru imperiul din care face parte, ea ar trebui, în vremuri de pace, să producă

un venit public suficient nu doar pentru a suporta costurile propriilor sale instituții de menținere a păcii, ci şi pentru a contribui cu partea sa la finanțarea generală a guvernării imperiului. Orice provincie duce, cu necesitate, la creşterea, într-o măsură mai mare sau mai mică, a cheltuielilor generale de guvernare. Prin urmare, dacă o provincie anume nu contribuie, cu partea sa din cheltuieli, pe umerii celeilalte părți a imperiului va apăsa o sarcină inegal distribuită. Aşa încât, printr-un raționament similar, veniturile extraordinare pe care le oferă fiecare provincie în vreme de război trebuie să reprezinte aceeaşi proporție din veniturile imperiului ca întreg, ca şi veniturile obişnuite pe timp de pace. Se admite cu uşurință faptul că nici veniturile obişnuite, nici cele extraordinare, pe care Marea Britanie le obține din coloniile sale, nu respectă această proporție din venitul total al Imperiului Britanic. Într-adevăr, s-a presupus că monopolul, prin creşterea veniturilor private ale populației Marii Britanii, adică prin faptul că oamenii pot plăti taxe mai mari, compensează deficitul de venituri publice provenite din colonii. Însă acest monopol, cum mă voi strădui să demonstrez, deşi reprezintă o taxă împovărătoare asupra coloniilor şi deşi poate duce la creşterea veniturilor unor categorii de oameni din Marea Britanie, va scădea, în loc să crească abilitatea majorității oamenilor de a-şi plăti taxele. Şi aceia ale căror venituri au fost sporite datorită monopolului constituie o categorie anume care nu poate fi impozitată într-o proporție mai mare decât celelalte categorii şi care ar fi destul de lipsit de înțelepciune să fie taxată dincolo de acel nivel, aşa cum mă voi strădui să demonstrez în următoarea Carte. Prin urmare, nicio resursă nu poate fi obținută de pe urma acestei categorii. [...]

Descoperirea Americii şi a canalului navigabil spre Indiile de Est prin Capul Bunei Speranțe sunt cele mai mari şi mai importante evenimente înregistrate de istoria omenirii. Ele deja

au avut consecințe mărețe, dar, în scurta perioadă de două sau trei secole care au trecut de la descoperirea lor, e imposibil să fi dat întreaga măsură a consecințelor producerii lor. Nicio minte luminată nu poate prevedea ce beneficii sau ce nenorociri ar putea decurge, de aici încolo, pentru umanitate, din ele. Datorită conectării, într-o anumită măsură, a părților celor mai îndepărtate ale lumii, lucru care le ajută să-şi satisfacă reciproc necesitățile, să-şi crească reciproc satisfacțiile şi să-şi încurajeze reciproc hărnicia, evoluția generală a acestor părți pare să fie benefică. Totuşi, pentru nativi – atât cei din India de Est, cât şi cea de Vest –, toate beneficiile comerciale care puteau să fi rezultat din aceste evenimente par să se fi îngropat şi pierdut în îngrozitoarele nenorociri pe care le-au provocat. Totuşi, aceste nenorociri par să se fi născut mai degrabă din accidente decât din vreun lucru inerent naturii acestor evenimente. La vremea la care au fost făcute aceste descoperiri, superioritatea forțelor europene pare să fi fost atât de mare, încât ei erau capabili să comită, fără impunitate, orice nedreptate în acele țări îndepărtate. E posibil ca, de acum, nativii acestor țări să devină mai puternici sau măcar ca europenii să-şi mai piardă din puteri, iar locuitorii din orice alt colț de lume ar putea ajunge să egaleze curajul şi forța care, prin aceea că inspiră o teamă reciprocă, vor putea, doar ele, să intimideze națiunile independente şi să transforme nedreptățile acestora într-un soi de respect față de drepturile celorlalte. Dar nimic nu pare să restabilească această egalitate de forțe mai bine decât acea transmitere bidirecțională a ideilor şi a oricărei forme de progres, pe care le atrage după sine în mod normal, sau mai degrabă în mod necesar, comerțul extensiv al tuturor țărilor cu toate țările.

Între timp, unul dintre principalele efecte ale acestor descoperiri a fost acela de a dezvolta sistemul comercial la un nivel

de splendoare şi glorie la care nu s-ar fi putut ajunge altminteri. Obiectul acestui sistem este acela de a îmbogăţi o mare naţiune mai degrabă prin intermediul comerţului şi manufacturilor decât prin îmbunătăţirea şi cultivarea pământului – mai degrabă prin munca oraşelor decât prin cea a satelor. Dar, ca o consecinţă a acestei descoperiri, oraşele comerciale ale Europei, în loc să devină centre producătoare şi furnizoare doar pentru o mică parte a lumii (acea parte a Europei ale cărei ţărmuri sunt spălate de Oceanul Atlantic, precum şi ţările din jurul mărilor Mediterană şi Baltică), au devenit producători pentru cultivatorii numeroşi şi înfloritori ai Americii şi, în unele privinţe, producători chiar pentru aproape toate naţiunile din Asia, Africa şi America. Două pieţe noi s-au deschis hărniciei lor, fiecare dintre ele, mai mare şi mai extinsă decât cea veche – iar una dintre pieţe creşte tot mai mult, cu fiecare zi.

Ţările care au posedat colonii în America şi care făceau comerţ direct cu Indiile de Est s-au bucurat, într-adevăr, de întreaga gamă de produse şi de toată splendoarea acestui mare comerţ. Totuşi, şi alte ţări, în ciuda restricţiilor invidioase prin care s-a intenţionat excluderea lor, se bucură adesea de o parte mai mare de beneficii. Coloniile Spaniei şi ale Portugaliei, de exemplu, oferă o încurajare reală muncii din alte ţări decât Spania şi Portugalia. Pentru un singur articol din in, vânzările în aceste colonii urcă – s-a spus (dar nu pot garanta pentru această cantitate) – la mai bine de trei milioane de lire sterline pe an. Dar acest consum imens este aproape în totalitate aprovizionat de Franţa, Flandra, Olanda şi Germania.

Spania şi Portugalia nu aprovizionează decât o parte a acestuia. Capitalul care duce spre colonii această imensă cantitate de produse din in se distribuie anual în rândurile locuitorilor tuturor celorlalte ţări, oferindu-le un venit. În Spania şi în

Portugalia sunt cheltuite doar profiturile, unde vor sprijini doar risipa somptuoasă a negustorilor din Cadiz şi Lisabona.

Chiar şi reglementările prin care fiecare naţiune se străduieşte să-şi asigure doar pentru sine comerţul exclusiv al propriilor colonii sunt, adesea, mai dăunătoare pentru ţările în favoarea cărora sunt date decât pentru cele împotriva cărora au fost date. Oprimarea nedreaptă a muncii din celelalte ţări se va răsfrânge, dacă pot spune aşa, înapoi, asupra opresorilor şi le va nimici munca mai mult decât pe cea a altor ţări. Prin aceste reglementări, de exemplu, negustorul din Hamburg trebuie să-şi trimită produsele din in pe care le-a destinat pieţei americane spre Londra şi trebuie să aducă tot pe acolo tutunul pe care l-a destinat pieţei germane – pentru că el nu poate nici să le trimită pe primele direct spre America, nici să le aducă pe celelalte direct de acolo. Prin această restricţie, el este, probabil, obligat să le vândă pe primele ceva mai ieftin şi să le cumpere pe celelalte oarecum mai scump decât ar fi făcut-o altminteri, iar profiturile sale sunt întru câtva reduse din cauza lor. Cu toate acestea, în acest comerţ dintre Hamburg şi Londra, el îşi va scoate profitul aferent capitalului său mult mai repede decât ar fi putut să o facă prin comerţul direct cu America, chiar dacă ar trebui să presupunem că plăţile, dinspre America, sunt la fel de punctuale ca cele dinspre Londra. Prin comerţul la care este obligat de către aceste reglementări negustorul din Hamburg, capitalul său poate menţine o mai mare cantitate de muncă germană într-o stare de angajare constantă decât ar fi putut, prin comerţul de la care este exclus. Şi, deşi această folosire a capitalului poate să fie pentru el mai puţin avantajoasă decât pentru alţii, pentru ţara sa, ea nu are cum să fie mai puţin avantajoasă. Lucrurile stau cu totul altfel în ceea ce priveşte folosirea capitalului unui negustor londonez, în modul pe care monopolul îl favorizează, dacă putem

spune aşa. Această utilizare poate fi mai profitabilă pentru el decât majoritatea celorlalte, dar, pe baza acestei lentori a încasării profiturilor, ea nu poate fi mai avantajoasă pentru țara sa.

Prin urmare, după toate încercările nedrepte ale fiecărei țări din Europa de a monopoliza doar pentru sine toate avantajele comerțului cu propriile-i colonii, nicio țară nu a mai fost în stare să monopolizeze altceva decât cheltuielile de sprijinire, pe timp de pace, şi de apărare, în vreme de război, a autorității opresive pe care şi-a asumat-o. Fiecare țară a monopolizat complet inclusiv inconvenientele care decurg din posedarea de colonii. Au fost obligați însă ca avantajele care decurg din comerțul cu acestea să le împartă cu multe alte țări.

Fără îndoială, la prima vedere, monopolul asupra marelui comerț al Americii pare să fie o achiziție de cea mai mare valoare. Pentru ochiul miop al unui ambițios nesocotit, acesta se prezintă, în mijlocul noianului haotic de politici şi războaie, drept un obiect uimitor pentru care merită să lupți. Totuşi, exact această splendoare fascinantă a obiectului, amploarea comerțului constituie calitatea care face ca acest monopol să fie atât de dăunător sau care face ca un mod de utilizare, prin natura sa cu necesitate mai avantajos pentru țară decât celelalte utilizări, să absoarbă o proporție mult mai mare a capitalului unei țări decât altminteri.

Stocurile comerciale ale fiecărei țări, după cum s-a arătat în Cartea a doua, își caută în mod natural, dacă s-ar putea spune aşa, utilizarea care este cea mai avantajoasă pentru țară. Dacă sunt folosite în negoțul de tip „cărăuşie", țara care-l desfăşoară ajunge ca un imens bazar de bunuri din toate țările, pe care acel comerț le-a adus în țară prin intermediul acelor stocuri. Dar proprietarul acestor stocuri va dori, în mod natural, să scape de o parte cât mai mare din acestea, acasă. De aceea, el se va scuti pe sine de neplăcerile, de riscurile şi de cheltuielile

exportului, iar, în această idee, va fi mulțumit să le vândă acasă, pentru un preț nu cu mult mai mic, dar cu un profit întru câtva mai mic decât cel la care s-ar fi așteptat prin trimiterea lor peste graniță. Prin urmare, el se va strădui, în mod natural, să-și transforme comerțul de tip „cărăușie" într-un comerț extern destinat consumului. Din nou, dacă stocurile sale sunt folosite într-un comerț extern destinat consumului, el va fi bucuros, din același motiv, să vândă, acasă, o parte cât mai mare din bunurile autohtone pe care le-a achiziționat în scopul exportării lor către niște piețe străine – și, astfel, se va strădui, în măsura posibilului, să-și transforme comerțul extern destinat consumului într-un comerț intern. Stocurile comerciale ale fiecărei țări vor atrage după sine, în acest fel, utilizări la distanță mai mică, îndepărtându-le pe cele mai îndepărtate: vor curta în mod natural utilizările care duc la profit frecvent și le vor alunga pe cele unde acestea sunt îndepărtate în timp și lente; vor curta în mod natural utilizările care vor menține cea mai mare cantitate de muncă productivă în țara căreia îi aparțin sau în care locuiește proprietarul lor, alungându-le pe cele care pot menține o cantitate mai mică.

Dar dacă, în oricare dintre aceste utilizări la distanță a stocurilor, care, în cazurile obișnuite sunt mai puțin avantajoase pentru țară, s-ar întâmpla ca profitul să se situeze oarecum mai sus decât ar trebui să fie pentru a contrabalansa preferința naturală pentru utilizările mai apropiate, acest profit mai mare va atrage stocurile dinspre aceste utilizări mai apropiate, până ce profiturile ambelor se vor întoarce la nivelurile lor adecvate. Totuși, aceste profituri mai mari sunt o dovadă că, în situația actuală a societății, acele utilizări la mai mare distanță sunt mai degrabă aprovizionate deficitar cu stocuri decât celelalte utilizări și că stocurile unei societăți sunt distribuite în maniera cea mai adecvată spre diferitele utilizări ale acestora. Este o

dovadă că ori un anumit lucru este cumpărat mai ieftin, ori că este vândut mai scump decât ar trebui şi că o categorie anume de cetăţeni este mai mult sau mai puţin oprimată, fie prin aceea că plăteşte mai mult, fie că obţine mai puţin decât se cade conform acelei egalităţi care ar trebui să aibă loc şi care are loc în mod natural între diferite categorii. Şi, deşi un capital nu va menţine niciodată aceeaşi muncă productivă printr-o utilizare la distanţă ca atunci când este utilizat la mai mare apropiere, totuşi, o utilizare la distanţă poate fi la fel de necesară pentru bunăstarea societăţii ca una în apropiere, bunurile care se tranzacţionează prin utilizarea sa la distanţă fiind necesare, poate, pentru continuarea multor activităţi în care acesta este utilizat mai aproape. Dar, dacă profiturile celor care tranzacţionează acest gen de bunuri se situează peste nivelul adecvat, acele bunuri vor fi vândute mai scump decât ar trebui sau întru câtva peste preţul lor natural, iar cele angajate în utilizările din zone apropiate vor fi mai mult sau mai puţin oprimate de acest preţ mare. Prin urmare, interesul lor, în acest caz, cere ca o parte a stocurilor să fie retrasă din aceste utilizări din zone apropiate şi direcţionate spre utilizarea la distanţă, în scopul reducerii profiturilor aferente lor la nivelul adecvat, iar preţul bunurilor astfel tranzacţionate, la preţul lor natural. În acest caz extraordinar, interesul public cere ca o parte a stocurilor să fie retrase din acele întrebuinţări care, în cazurile obişnuite, sunt mai avantajoase, şi direcţionate spre acea utilizare care, în situaţiile obişnuite, este mai puţin avantajoasă pentru public – iar, în acest caz extraordinar, interesele şi înclinaţiile naturale ale oamenilor coincid la fel de precis cu interesele publice ca în toate cazurile obişnuite, făcându-i să-şi retragă stocurile dinspre utilizările la mică distanţă spre cele la distanţe mai mari.

Aşa se face că interesele şi pasiunile private ale indivizilor îi predispun pe aceştia în mod natural să-şi direcţioneze

stocurile spre utilizări care, în cazurile obişnuite, sunt cele mai avantajoase pentru societate. Dar dacă, drept urmare a acestei preferințe naturale, vor deturna prea mult din ele către aceste utilizări, scăderea profiturilor, în acestea, şi creşterea lor, în alte utilizări, îi vor determina imediat să-şi modifice această distribuție defectuoasă.

Prin urmare, fără vreo intervenţie a legii, interesele şi pasiunile particulare ale oamenilor îi vor conduce spre a împărți şi a distribui stocurile fiecărei societăți înspre toate utilizările posibile ale acestora, cât de precis cu putință în proporția care să fie cea mai adecvată pentru interesul întregii societăți.

Orice reglementare a sistemului comercial va perturba cu necesitate, însă într-o măsură variabilă, această distribuție naturală a stocurilor, care este şi cea mai avantajoasă. Dar acelea legate de comerțul cu America şi cu Indiile de Est le vor perturba, probabil, mai mult decât oricare altele; deoarece comerțul cu cele două mari continente va absorbi o mai mare cantitate de stocuri decât orice alte ramuri ale comerțului. Totuşi, reglementările prin care aceste perturbări au loc în acele două ramuri diferite de comerț nu sunt întru totul aceleaşi. Monopolul este marele motor al amândurora – însă e vorba de un cu totul alt tip de monopol. Monopolul de un tip sau altul – acesta pare să fie singurul motor al sistemului comercial.

* * *

9 Despre sistemele agricole sau despre acele sisteme de economie politică din perspectiva cărora produsul pământului este unica sau principala sursă de venit și avuție a oricărei țări

[...] Politica Chinei favorizează agricultura mai mult decât orice altă ramură de activitate. În China, se spune că situația lucrătorului este mult superioară celei a meșteșugarului. În China, cea mai mare ambiție a fiecărei persoane este aceea de a obține posesiunea asupra unei bucăți de pământ, cât de mici, fie ca proprietar, fie în arendă – iar arendele, se spune, sunt acordate în termeni foarte moderați și sunt destul de sigure pentru arendaș. Chinezii au prea puțin respect față de comerțul extern. „Comerțul vostru calic", așa s-au exprimat mandarinii din Beijing în fața trimisului diplomatic al Rusiei, dl De Lange. (Vezi „Jurnalul" dlui De Lange, în revista *Bell's Travel*, vol. ii, pp. 258, 276, 293.) Cu excepția celui cu Japonia, chinezii nu desfășoară aproape deloc comerț străin ei înșiși și nici măcar nu admit intrarea vaselor națiunilor străine decât într-unul sau două dintre porturile regatului lor. Prin urmare, comerțul străin este, în China, limitat din toate punctele de vedere la un cerc mult mai strâmt decât cel la care s-ar putea extinde dacă i-ar fi acordată mai multă libertate – fie pe vase proprii, fie pe cele ale națiunilor străine.

Principalul sprijin al comerțului extern îl reprezintă, în majoritatea țărilor, bunurile manufacturate care, în cantitate mică, conțin adesea o mare valoare și pot, pe această bază, să fie transportate cu cheltuieli mai mici dintr-o țară într-alta decât cea mai mare parte a produsului brut. Pe lângă aceasta,

țările mai mici și care au o situație mai puțin favorabilă comerțului intern decât China necesită adesea sprijin din partea comerțului extern. Fără o piață externă extensivă, ele n-ar putea înflori, fie în țări moderat de mari, care nu permit decât o piață domestică limitată, fie în țări în care comunicațiile dintre o provincie și alta sunt atât de dificile, încât devine imposibil ca bunurile dintr-un loc anume să se bucure de întreaga piață domestică pe care o presupunea respectiva țară. Perfecționarea industriei manufacturiere, să ne amintim, depindea în întregime de diviziunea muncii, iar măsura în care această diviziune putea fi introdusă, într-o manufactură, era determinată cu necesitate, după cum s-a arătat deja, de mărimea pieței. Dar imensitatea Imperiului Chinez, multitudinea locuitorilor săi, varietatea climatului și, în consecință, varietatea producției diferitelor sale provincii, plus comunicațiile facile prin intermediul transportului pe apă din cea mai mare parte a sa fac ca piața domestică a acestei țări să aibă așa o mărime, încât să fie, singură, în stare să sprijine manufacturi foarte mari și să suporte o considerabilă subdiviziune a muncii. E posibil ca piața domestică a Chinei să nu fie, ca mărime, cu mult mai mică decât piața tuturor țărilor din Europa, luate laolaltă. Totuși, un comerț extern mai extensiv, care a adăugat la această imensă piață domestică piața externă a întregii lumi, în special dacă o parte considerabilă a acestui comerț ar fi purtat de vasele chinezești, n-ar avea cum să dea greș în încercarea de a spori manufacturile din China și de a îmbunătăți foarte mult productivitatea muncii din manufacturi. Printr-o navigație mai extensivă, chinezii ar învăța în mod natural arta de a utiliza și construi ei înșiși toate mașinăriile de care se folosesc toate celelalte țări, precum și celelalte progrese ale meșteșugurilor și muncii care sunt puse în practică în diferitele părți ale lumii. Conform planului lor actual, ei au prea mici

oportunități de a progresa ei înșiși luând exemplu de la vreo altă națiune, cu excepția Japoniei.

Și politica Egiptului antic, și cea a guvernării Gentoo din Hindustan par să fi favorizat agricultura, mai mult decât orice altă utilizare a capitalului.

Atât în Egiptul antic, cât și în Hindustan, întreaga populație era împărțită în diferite caste sau triburi, în care fiecare era limitată, din tată-n fiu, la o anumită ocupație sau clasă de ocupații.

Fiul unui preot devenea neapărat preot; fiul unui soldat, soldat; fiul unui lucrător, lucrător; fiul unui țesător devenea țesător, fiul unui croitor, croitor, și tot așa. În ambele țări, casta preoților deținea cel mai înalt rang, iar cea a soldaților, pe cel imediat următor; în ambele țări, casta fermierilor și a lucrătorilor era superioară celei a negustorilor și a manufacturierilor.

Guvernarea ambelor țări era atentă în mod deosebit la interesele agriculturii. Lucrările construite de vechii suverani ai Egiptului pentru o distribuirea adecvată a apelor Nilului au fost faimoase încă din Antichitate, iar ruinele rămase din unele dintre acestea încă suscită admirație din partea călătorilor. Cele de același fel construite de suveranii Hindustanului pentru distribuirea adecvată a apelor Gangelui, ca și a multor altor râuri, deși au fost mai puțin admirate, par să fi fost la fel de mărețe. În consecință, ambele țări, deși ocazional supuse foametei, au fost celebre pentru marea lor fertilitate. Deși ambele erau extrem de populate, totuși, în anii de belșug moderat, au fost capabile să exporte mari cantități de grâne către vecinele lor.

Egiptenii antici aveau o aversiune superstițioasă față de mare și, cum religia gentu nu le permitea adepților săi să aprindă un foc sau să pregătească hrana lângă ape, ea le interzicea, de fapt, acestora toate călătoriile la distanță, realizate pe

mare. Atât egiptenii, cât şi indienii trebuie să fi depins întru totul de navigaţia celorlalte naţiuni, pentru a-şi exporta surplusul de produse, iar această dependenţă, în măsura în care limita piaţa, trebuie că descuraja sporirea acestui surplus de produse. E posibil să fi descurajat şi sporirea producţiei manufacturate, faţă de cea a produselor brute. Mărfurile manufacturate au nevoie de o piaţă mult mai extinsă decât cea mai mare parte a produsului brut al pământului. Un singur cizmar va face mai bine de 300 de perechi de pantofi pe an, iar propria sa familie probabil că nu va folosi mai mult de şase perechi pe an. Prin urmare, dacă nu are drept clienţi cel puţin 50 de familii ca a sa, nu va putea să scape de întregul produs al muncii sale. Într-o ţară mare, cea mai numeroasă categorie de meşteşugari arareori se va afla într-o proporţie mai mare decât unul la 50 sau chiar unul la o sută de familii. Dar, într-o ţară mare, precum Franţa sau Anglia, numărul oamenilor angajaţi în agricultură a fost socotit, după unii autori, ca fiind o jumătate, după alţii, ca reprezentând o treime şi după niciun autor pe care să-l fi citit eu, mai puţin de o cincime din totalul locuitorilor ţării. Aşa încât, de vreme ce producţia agricolă atât a Franţei, cât şi a Angliei este consumată în marea ei majoritate, în ţară, fiecare persoană angajată astfel trebuie, conform acestor calcule, că are nevoie să aibă drept clienţi ceva mai bine de una, două sau, în cel mai rău caz, de patru familii ca ale sale, pentru a scăpa de întregul produs al muncii sale. Prin urmare, agricultura se poate susţine pe sine, chiar şi în situaţia descurajantă a unei pieţe limitate, mai bine decât manufacturile. Într-adevăr, atât în Egiptul antic, cât şi în Hindustan, limitarea pieţei externe a fost, într-o oarecare măsură, compensată de avantajele unei navigaţii interioare extensive, care a deschis, în cea mai avantajoasă manieră, întreaga piaţă internă pentru fiecare parte a produselor diferitelor regiuni ale acestor ţări. Şi

mărimea Hindustanului a făcut ca piața sa internă să fie foarte mare şi suficientă pentru a suporta o mare varietate de bunuri manufacturate. Dar mărimea mică a Egiptului antic, care nu era nici măcar cât Anglia, trebuie că a făcut ca, mereu, piața internă a țării să fie prea îngustă pentru a sprijini o mare varietate de bunuri manufacturate. La fel, Bengalul, acea provincie a Hindustanului care exportă, de obicei, cea mai mare cantitate de orez, a fost mereu remarcată pentru exportul unei mari varietăți de produse de manufactură, decât pentru cel de grâne. Din contră, Egiptul antic, deşi exporta ceva produse manufacturate, în special produse fine din in, precum şi alte bunuri, a fost mereu mai cunoscut pentru marele său export de grâne. Multă vreme a fost grânarul Imperiului Roman.

Suveranii Chinei, ai Egiptului antic şi ai diferitelor regate în care Hindustanul a fost împărțit, de-a lungul timpului şi-au obținut mereu toate veniturile – sau cea mai mare parte a lor – din vreun tip de taxă sau arendă pentru pământ. Această taxă pentru pământ sau arendă pentru pământ, cum era *zeciuiala* în Europa, consta, într-o anumită proporție – o cincime, se spune –, din producția pământului, care fie era livrată regelui, fie era plătită în bani, în funcție de o anumită echivalență şi care, prin urmare, diferea de la an la an, în funcție de variațiile producției. Prin urmare, era natural ca suveranii acestor țări să fie în mod special atenți la interesele agriculturii, de a cărei prosperitate sau declin depindea imediat creşterea sau diminuarea anuală a propriilor lor venituri.

Politica vechilor republici greceşti şi cea a Romei, deşi onora mai mult agricultura decât produsele manufacturate sau comerțul extern, pare mai degrabă să fi descurajat această din urmă ocupație decât să ofere vreun stimulent direct sau intenționat celei dintâi. În câteva dintre cetățile antice ale Greciei, comerțul extern era interzis cu totul, iar în alte câteva state,

ocupațiile de meșteșugar și producător se considera atât că sunt dăunătoare pentru forța și agilitatea corpului uman, cât și că îi fac pe oameni incapabili de acele obiceiuri pe care exercițiile lor militare și gimnastice se străduiau să le formeze în ei, descalificându-i, mai mult sau mai puțin, pentru a suporta oboseala și pentru a face față pericolelor din războaie. Chiar și în acele state în care nu exista această prohibiție, cum ar fi Roma sau Atena, cea mai mare parte a oamenilor era, în fapt, exclusă de la orice meserie pe care nu o exercitau, de obicei, decât cele mai joase categorii de locuitori ai orașelor. În Roma și Atena, aceste meserii erau, toate, desfășurate de sclavii celor bogați, care le exercitau în beneficiul stăpânilor lor, ale căror bogăție, putere și protecție făceau ca oamenilor liberi să le fie imposibil să găsească o piață pentru această muncă, atunci când intrau în competiție cu sclavii celor bogați.

Totuși, sclavii erau prea rar persoane intuitive, iar majoritatea celor mai importante îmbunătățiri, fie ale mașinăriilor, fie ale aranjării și ale distribuirii muncii, care ușurau și scurtau munca, au fost descoperiri făcute de oamenii liberi. Dacă un sclav ar fi propus o îmbunătățire de acest gen, stăpânul său ar fi fost în stare să considere propunerea drept un îndemn la lene și o dorință de cruțare a muncii proprii pe cheltuiala stăpânului. Sclavul sărman, în loc de recompensă, ar fi întâmpinat doar mari abuzuri, probabil însoțite și de pedepse. Prin urmare, în manufacturile operate de sclavi, probabil că era folosită, în general, mai multă muncă pentru executarea acelorași operațiuni decât cea depusă de oamenii liberi. Din același punct de vedere, munca fermierului trebuie că era, în general, mai scumpă decât a acestora din urmă. Minele ungurești, remarca dl Montesquieu, deși nu mai bogate, au fost întotdeauna operate cu mai puține cheltuieli, și deci cu mai mult profit decât minele turcești din aceeași regiune. Minele

turceşti sunt lucrate cu sclavi, iar braţele acelor sclavi sunt singurele unelte pe care turcii s-au gândit vreodată să le folosească. Minele ungureşti sunt exploatate cu oameni liberi, care folosesc într-o mare măsură maşinării, prin care îşi uşurează şi își reduc propria muncă. Din puţinul cât se cunoaşte despre preţul bunurilor manufacturate din vremea grecilor şi a romanilor, se pare că produsele de mai mare fineţe erau excesiv de scumpe. Mătasea era vândută contra greutăţii sale în aur. Într-adevăr, în acele vremuri, nu existau produse manufacturate europene; ele erau, toate, aduse din Indiile de Est, iar distanţa pe care erau transportate poate că era responsabilă într-o anumită măsură, pentru preţul lor mare. Totuşi, preţul pe care o doamnă obişnuia, după cum se vorbeşte, să-l plătească pentru o ţesătură de in de mare fineţe pare să fi fost la fel de exorbitant şi, întrucât produsele din in erau ori europene, ori, în cel mai rău caz, egiptene, de preţul mare nu puteau fi răspunzătoare decât marile cheltuieli cu munca folosită pentru ele – iar aceste costuri ale muncii, din nou, nu puteau proveni din altceva decât din proasta funcţionare a maşinăriilor utilizate. La fel şi preţul produselor din lână, deşi nu atât de exorbitant, el pare, totuşi, să fi fost cu mult deasupra celui din timpurile noastre. Unele ţesături, ne spune Plinius (Plin. 1. ix.c.39), vopsite într-un anume fel, costau o sută de dinari, adică trei lire, şase şilingi şi opt penny, livra de stofă. Altele, vopsite în alt mod, costau o mie de dinari livra, sau 33 de lire, şase şilingi şi opt penny. Pfundul roman, să ne amintim, conţinea doar 12 uncii *avoirdupois*. Într-adevăr, preţul mare pare să se fi datorat în principal vopselei. Dar, dacă aceste stofe n-ar fi fost cu mult mai scumpe decât cele care se produc astăzi, probabil că n-ar fi fost folosită asupra lor o vopsea atât de scumpă. Disproporţia ar fi fost mult prea mare între valoarea accesoriului şi valoarea produsului principal. Preţul menţionat

de acelaşi autor (Plin. 1. viii.c.48) al unor *triclinaria*, un fel de perne de lână făcute pentru sprijin, când oamenii se întindeau pe sofale pentru a mânca, depăşea orice imaginaţie: unele dintre ele, se spune, costau mai mult de 30.000 de lire, iar altele, chiar mai bine de 300.000 de lire. Şi despre acest preţ mare se spune că nu se datora vopselei. Dr. Arbuthnot a observat că, în vestimentaţia persoanelor la modă, de ambele sexe, pare să fi existat o mult mai mică varietate în vremurile antice decât în timpurile moderne, iar mult prea mica varietate pe care o întâlnim la statuile antice confirmă această observaţie.

Din acestea, el deduce că vestimentaţia lor trebuie că era, la modul global, mai ieftină decât a noastră, însă concluzia nu pare să vină de la sine. Acolo unde costurile unei vestimentaţii la modă sunt foarte mari, varietatea trebuie că este foarte mică. Dar acolo unde, prin îmbunătăţirea productivităţii meşteşugului şi a muncii din manufacturi, costul oricărei vestimentaţii ajunge să fie foarte moderat, varietatea va ajunge să fie foarte mare, în mod natural. Cei bogaţi, pentru că pot să se distingă de ceilalţi prin cheltuiala făcută pe o singură vestimentaţie, se vor strădui să se distingă prin multitudinea şi varietatea veşmintelor lor.

Cea mai mare şi mai importantă ramură de comerţ a fiecărei naţiuni, s-a observat deja, este cea care se desfăşoară între locuitorii oraşelor şi cei de la ţară. Locuitorii oraşelor îşi obţin de la ţară produsele brute, care constituie atât materialele muncii, cât şi produsele necesare traiului, şi plătesc, pentru aceste produse brute, trimiţând înapoi la ţară o anumită parte din ele, manufacturate şi pregătite pentru consum imediat. Comerţul care se desfăşoară între aceste două categorii diferite de oameni constă, în cele din urmă, dintr-o anumită cantitate de produse manufacturate. Prin urmare, cu cât sunt mai scumpe cele din urmă, cu atât au fost mai ieftine primele – şi orice

ar tinde, într-o țară, să ducă la creşterea prețului produselor manufacturate, va tinde, de asemenea, să scadă prețul produsului brut al pământului, descurajând, astfel, agricultura. Cu cât cantitatea de bunuri manufacturate ce poate fi cumpărată cu o anumită cantitate de produse brute sau cu prețul unei anumite cantități a produselor brute, întrucât reprezintă acelaşi lucru, este mai mică, cu atât va fi mai mică valoarea de schimb a acelei cantități date a produsului brut şi cu atât va fi mai mică încurajarea pe care o va resimți fie proprietarul pământului, de a creşte această cantitate prin îmbunătățirea pământului, fie fermierul, pentru a-l cultiva. Pe lângă aceasta, orice ar tinde să diminueze, în orice țară, numărul meşteşugarilor şi pe al fabricanților tinde să diminueze şi piața autohtonă – cea mai importantă dintre toate piețele – a produselor brute ale pământului, descurajând, astfel, în continuare, agricultura.

Prin urmare, acele sisteme care, preferând agricultura tuturor celorlalte ocupații, pentru a o promova pe aceasta, vor impune restricții asupra manufacturilor şi a comerțului extern, vor acționa chiar în contra scopului pe care şi l-au propus, descurajând, indirect, chiar acel tip de muncă pe care au intenționat să-l promoveze.

Ele sunt, probabil, până la acest moment, mai inconsecvente chiar decât sistemul comercial. Acel sistem, încurajând manufacturile şi comerțul extern mai mult decât agricultura, va deturna o mai mare parte a capitalului societății de la sprijinirea unei specii de muncă mai avantajoase, spre sprijinirea uneia mai puțin avantajoase. Însă, într-un final, nu va face altceva decât să încurajeze acel tip de muncă pe care şi-a propus să-l promoveze.

Din contră, acele sisteme agricole ajung într-adevăr, în cele din urmă, să descurajeze exact tipul de muncă preferat.

Aşa se întâmplă că fiecare sistem care se străduieşte – fie prin stimulări extraordinare, să atragă spre un anumit tip de muncă o mai mare parte a capitalului unei societăți decât s-ar fi îndreptat altminteri spre acel tip, fie, prin restricții extraordinare – să ia cu forța o anumită parte a capitalului dintr-o anumită ocupație unde ar fi fost folosit altminteri este, în realitate, subversiv tocmai față de marele scop pe care şi-a propus să-l promoveze. În loc să accelereze progresul societății spre o avuție şi o măreție reale, el îl va întârzia – şi va scădea în loc crească valoarea reală a produsului anual al pământurilor şi muncii acesteia.

Prin urmare, toate sistemele economice bazate fie pe privilegii, fie pe restricții, fiind, astfel, total înlăturate, sistemul libertății naturale, unul extrem de evident şi simplu, s-a consacrat fără să fie impus din afară. Fiecare om, atâta vreme cât nu încalcă legile justiției, este lăsat perfect liber să-şi urmeze interesul după cum îl taie capul şi să-şi întrebuințeze atât munca, cât şi capitalul, în competiție cu cele ale altor oameni sau categorii de oameni. Suveranul este complet despovărat de acea îndatorire care, în încercările sale de a o îndeplini, trebuie că l-a expus mereu la nenumărate dezamăgiri; şi pentru a cărei exercitare corectă, nicio înțelepciune sau cunoaştere umană nu vor fi vreodată suficiente – datoria de supervizare a muncii oamenilor particulari şi de direcționare a ei spre utilizări, mai potrivite intereselor societății. Conform sistemului libertății naturale, suveranul are doar trei mari îndatoriri, trei obligații de mare importanță, într-adevăr, însă clare şi de înțeles pentru înțelegerea comună: mai întâi, datoria de a proteja societatea de violența şi invazia celorlalte societăți independente; în al doilea rând, datoria de a proteja, pe cât posibil, fiecare membru al societății de nedreptățile şi opresiunea oricărui alt membru al său, sau datoria de a pune bazele unei

administrări cât mai corecte a justiției şi, în al treilea rând, datoria de a ridica şi a întreține anumite lucrări publice şi anumite instituții publice, ale căror ridicare şi întreținere nu pot fi în interesul niciunui individ sau al unor mici grupuri de indivizi, deoarece profiturile nu vor putea niciodată să răscumpere cheltuiala vreunui individ sau a unor grupuri mici de indivizi – deşi adesea pentru societate ar putea să o răscumpere, cu vârf şi-ndesat.

Îndeplinirea adecvată a acestor câteva îndatoriri ale suveranului presupune, în mod necesar, o anumită cheltuială, iar această cheltuială va avea nevoie, din nou, în mod necesar, de un anumit venit care să o sprijine. Prin urmare, în Cartea următoare, mă voi strădui să explic, mai întâi, care sunt acele cheltuieli necesare ale suveranului sau ale statului; care, dintre aceste cheltuieli, ar trebui suportate din contribuția generală a întregii societăți, şi care doar din cea a unei anumite părți a acesteia sau a unor membri anume ai societății; în al doilea rând, care sunt diferitele metode prin care se poate ajunge ca întreaga societate să fie făcută să contribuie prin suportarea acelor cheltuieli care apasă asupra întregii societăți şi care sunt principalele avantaje şi inconveniente ale fiecăreia dintre aceste două metode şi, în al treilea rând, care sunt motivele şi cauzele care au convins majoritatea guvernelor moderne să-şi ipotecheze o parte a acestui venit sau să contracteze împrumuturi şi care este posibil să fi fost efectele acelor datorii asupra avuției reale, adică produsul anual al pământului şi al muncii unei societăți. Prin urmare, următoarea Carte va fi, în mod natural, împărțită în trei capitole.

Cartea a V-a

Despre venitul suveranului sau al statului

1 | Despre cheltuielile suveranului sau ale statului

Partea I. Despre cheltuielile pentru apărare

Prima îndatorire a suveranului, aceea de protejare a societății de violență și de invaziile altor societăți independente, poate fi exercitată doar prin intermediul forței militare. Dar cheltuiala de a pregăti această forță armată pe timp de pace, cât și de a o folosi în vreme de război este foarte diferită, în funcție de starea societății și de gradul de progres al acesteia, din diferite perioade.

La națiunile de vânători, cea mai joasă şi rudimentară stare a societății, aşa cum mai găsim la triburile de nativi din America de Nord, fiecare bărbat este atât un războinic, cât şi un vânător. Când merge la război, fie pentru a apăra societatea, fie pentru a răzbuna pagubele care i-au fost produse de către celelalte societăți, se întreține din propria muncă – cam la fel ca acasă. Societatea din care face parte (pentru că, în această stare a lucrurilor, nu există nici suveran, nici stat, la modul propriu) nu este obligată la niciun fel de cheltuieli, nici pentru a-l pregăti pentru câmpul de luptă, nici pentru a-l întreține câtă vreme se află acolo. La națiunile de păstori, care au o societate mai avansată, aşa cum întâlnim la tătari şi la arabi, fiecare bărbat este un războinic, din această perspectivă. Aceste națiuni nu au, de obicei, locuințe permanente, ci trăiesc fie în corturi, fie într-un fel de căruțe acoperite, care sunt uşor de transportat dintr-un loc într-altul. Întregul trib – sau națiunea –

își schimbă situația în funcție de anotimp, dar și în funcție de alte accidente. Când turmele lor au păscut tot ce se putea paște dintr-o parte a țării, se mută într-alta și, de acolo, într-un al treilea loc. În sezonul uscat, coboară spre malurile râurilor; în sezonul umed, se retrag în zona înaltă a țării. Când o astfel de națiune pleacă la război, războinicii nu-și lasă turmele în seama apărării slabe pe care o pot oferi bătrânii, femeile și copiii lor – așa încât bătrânii, femeile și copiii lor nu vor fi lăsați în urmă, fără apărare și fără mijloace de trai. Pe lângă asta, întreaga națiune, fiind obișnuită cu acest trai nomad, chiar și pe timp de pace, va ieși pe câmpul de luptă foarte ușor, în vreme de război. Și, fie că vor merge pe jos, ca o armată, sau se vor deplasa în grup, ca un grup de păstori, stilul de viață este foarte asemănător, deși obiectivul propus este foarte diferit. Prin urmare, ei merg cu toții la război și fiecare face ce poate. La tătari, s-a pomenit adesea că femeile se angajau în luptă. Orice aparținea tribului ostil devenea recompensa pentru victorie a celui care câștiga; iar dacă erau învinși, se pierdea totul – și nu doar turmele, ci și femeile și copiii deveneau prada câștigătorului. Și chiar și cea mai mare parte a celor care au supraviețuit acțiunii erau obligați să se supună acestora, de dragul supraviețuirii imediate. Restul oamenilor erau, de obicei, împinși și dispersați în deșert. [...]

La societățile mai avansate, existau două mari cauze care contribuiau la a face să fie de-a dreptul imposibil ca cei care plecau la război să se întrețină ei înșiși. Aceste două cauze au fost progresul manufacturilor și progresul artei războiului.

Într-o expediție, putea fi folosit și un agricultor, cu condiția să înceapă după semănat și să se termine înainte de recoltat, iar întreruperea treburilor sale n-ar fi dus întotdeauna la o diminuare considerabilă a venitului său. Și, fără intervenția muncii sale, Natura va face ea însăși cea mai mare parte a

muncii care a mai rămas de făcut. Dar, în momentul în care un meşteşugar, un fierar, un dulgher sau un ţesător, de exemplu, îşi părăseşte atelierul, singura sa sursă de venit se va stinge. Natura nu face nimic pentru el – el face totul pentru sine. Prin urmare, când va pleca la război, pentru a apăra populaţia, întrucât nu are niciun venit cu care să se întreţină, va trebui neapărat să fie întreţinut de către populaţie. Însă, într-o ţară în care cea mai mare parte a locuitorilor e formată din meşteşugari şi din manufacturieri, din aceste categorii se va alege o mare parte a celor care pleacă la război, ei trebuind, în consecinţă, să fie întreţinuţi de popor, câtă vreme se află în serviciul acestuia.

Iar atâta vreme cât arta războiului a ajuns, treptat, să fie o ştiinţă foarte complexă şi complicată, când evenimentul numit război a încetat să mai reprezinte, ca în primele epoci ale societăţii, o singură dispută sau bătălie şi când luptele au ajuns să se prelungească, în general, la câteva campanii diferite, fiecare dintre ele durând cea mai mare parte a anului, devine necesar, la modul universal, ca poporul să-i întreţină în război pe cei care-l servesc sub arme, cel puţin câtă vreme ei sunt angajaţi în acest serviciu. Şi, oricare ar fi ocupaţiile obişnuite pe timp de pace ale celor care merg la război, oricât de obositor şi scump ar fi acest serviciu, ar reprezenta o povară mult prea grea asupra lor. Astfel, după cel de-al Doilea Război Greco-Persan, armatele Atenei păreau să fi fost alcătuite, la modul general, din trupe de mercenari, care, într-adevăr, erau compuse parţial din cetăţeni, dar parţial şi din străini – ambele tipuri fiind angajate şi plătite la fel, pe cheltuiala statului. Şi încă de pe vremea asediului cetăţii Veii*, armatele Romei şi-au primit plata pentru serviciul lor pe perioada cât au rămas pe câmpul de luptă. În timpul guvernărilor feudale, serviciul militar, atât al marilor

* Importantă cetate etruscă, situată la 16 kilometri nord-vest de Roma. Asediul a avut loc în jurul anului 406 î.Hr. (n.r.).

seniori, cât şi al celor imediat dependenți de ei, a fost, după o anumită perioadă, schimbat la modul universal pe o plată în bani, care era folosită pentru a-i întreține pe cei care serveau în locul lor.

Numărul celor care puteau merge la război, raportat la întreaga populație, este, în mod necesar, mult mai mic într-o societate civilizată decât într-una rudimentară. Într-o societate civilizată, întrucât soldații sunt întreținuți în întregime din munca civililor, numărul celor dintâi nu poate niciodată să fie mai mare decât numărul de oameni pe care cei din urmă îl pot întreține – adică dincolo de cele necesare pentru întreținerea, de o manieră adecvată pentru rangurile respective, atât a lor, cât şi a celorlalți oficiali ai guvernului şi ai legii pe care sunt obligați să-i întrețină. În micile state agrare ale Greciei antice, o pătrime sau o cincime din întreaga populație se considerau soldați şi se spune că, din când în când, plecau la război.

La națiunile civilizate ale Europei moderne, s-a calculat că, la modul obişnuit, nu mai mult de a suta parte a locuitorilor din fiecare țară poate fi folosită drept soldați, fără ruinarea țării care le plăteşte cheltuielile pentru acest serviciu.

Cheltuiala destinată pregătirii armatei pentru a pleca în luptă pare să nu fi devenit substanțială, la nicio națiune, decât la multă vreme după ce cheltuiala pentru întreținerea ei în vreme de război a fost transferată în întregime asupra suveranului sau a națiunii. La diferitele republici ale Greciei antice, învățarea exercițiilor militare făcea neapărat parte din educația impusă de stat asupra fiecărui cetățean liber. În fiecare oraş pare să fi existat un câmp public unde, sub protecția magistratului public, tinerii erau învățați diferite exerciții de către diferiți maeştri.

Întreaga cheltuială pe care orice polis grec pare să o fi făcut pentru pregătirea cetățenilor săi în vederea războiului se

concentra probabil asupra acestei practici foarte simple. În Roma antică, exercițiile de pe Câmpul lui Marte răspundeau aceluiaşi scop ca acelea care se petreceau în Gymnasium, în Grecia antică. În perioada guvernărilor feudale, multele ordonanțe publice potrivit cărora cetăţenii din fiecare district trebuiau să practice trasul cu arcul, precum şi alte câteva exerciții militare, intenționau a promova acelaşi scop, dar par să nu-l fi promovat prea bine. Fie din lipsa interesului, din partea ofițerilor cărora li se încredința executarea acestor ordonanțe, fie din vreo altă cauză, ele par să fi fost neglijate la modul universal – iar, în contextul progresului tuturor acestor guvernări, exercițiile militare par să fi ajuns, treptat, să nu mai fie efectuate de către majoritatea oamenilor.

În republicile Greciei şi Romei antice, pe toată perioada existenței lor, dar şi în timpul guvernărilor feudale, o perioadă de timp considerabilă după ce acestea au fost consacrate, ocupația de soldat nu reprezenta o meserie separată, distinctă, care să constituie singura sau principala ocupație a unei categorii anume de cetăţeni; fiecare supus al statului, oricare ar fi fost ocupația sau meseria sa obişnuită, prin care-şi câştiga traiul, se considera, în toate situațiile obişnuite, la fel de apt să exercite meseria de soldat şi, în multe ocazii extraordinare, chiar obligat să o exercite.

Totuşi, arta războiului, întrucât este cu siguranță cea mai nobilă dintre ocupații, în contextul progresului, trebuie să devină, în mod necesar, una dintre cele mai complicate. Avântul cunoscut de meseriile mecanice, precum şi de altele cu care acestea sunt în mod necesar interconectate va determina gradul de perfecțiune la care este capabilă să fie adusă în orice moment. Dar, pentru a fi adusă la acest grad de perfecțiune, este necesar ca ea să devină singura sau principala ocupație a unei categorii anume de cetățeni, iar diviziunea muncii

este la fel de necesară pentru îmbunătățirea sa, ca şi a celorlalte ocupații. În ceea ce priveşte alte meserii, diviziunea muncii este introdusă în mod natural datorită prudenței indivizilor, care descoperă că-şi promovează mai bine interesul particular propriu dacă se limitează la o ocupație anume, decât dacă exercită un număr mai mare de ocupații. Însă doar înțelepciunea statului, care poate transforma ocupația de soldat într-o meserie anume, o va separa şi diferenția de toate celelalte. Un cetățean care, în vremuri obişnuite de pace şi fără vreo încurajare particulară publică, își va petrece cea mai mare parte a timpului făcând exerciții militare ar putea, fără îndoială, să devină foarte bun şi în acest domeniu, dar și să se amuze foarte bine – însă, cu siguranță, nu-şi va promova interesul propriu. Doar înțelepciunea statului este cea care va face să devină în interesul său să-şi dedice cea mai mare parte a timpului său acestei ocupații anume, iar statele nu au avut întotdeauna această înțelepciune, nici măcar atunci când circumstanțele deveniseră de aşa natură încât chiar conservarea existenței lor le-ar fi cerut să facă acest lucru.

Un păstor are o grămadă de timp liber; un cultivator, în starea rudimentară a agriculturii, are, şi el, ceva timp liber – însă meşteşugarul sau manufacturierul nu au deloc. Primul ar putea să-şi folosească o bună parte din timp pentru exercițiile marțiale, fără vreo pierdere; cel de-al doilea ar putea să folosească o mai mică parte, însă cei din urmă nu pot folosi nici măcar o oră în acest fel, fără să înregistreze pierderi, iar atenția acordată propriului interes îl va conduce, în mod natural, spre neglijarea amândurora.

Totuşi, acele îmbunătățiri din agricultură pe care progresul din arte şi manufacturi le aduce în mod obligatoriu îi lasă agricultorului la fel de puțin timp ca meşteşugarului. Exercițiile militare ajung să fie la fel de neglijate de către locuitorii de la

țară, ca şi de cei ai oraşelor, iar cea mai mare parte a oamenilor devin incapabili să lupte în război. În acelaşi timp, acea avuție care urmează întotdeauna progresului din agricultură şi manufacturi – şi care, în realitate, nu reprezintă altceva decât produsul acumulat al acelor îmbunătățiri, va provoca invazii din partea tuturor vecinilor. O națiune harnică şi, pe această bază, bogată, este, dintre toate celelalte națiuni, cel mai probabil să fie atacată, iar dacă statul nu ia măsuri noi de apărare publică, obiceiurile naturale ale oamenilor îi vor face întru totul incapabili să se apere ei înşişi.

În aceste circumstanțe, par să nu existe decât două metode prin care statul să-şi poată face provizii acceptabile pentru apărarea publică. În primul rând, el ar putea să impună exercițiile militare, prin intermediul unei poliții foarte stricte şi în ciuda efortului de a modifica interesul, talentul şi înclinațiile oamenilor – şi să-şi oblige fie toți cetățenii de vârstă militară, fie o anumită parte a lor să se dedice într-o oarecare măsură meseriei de soldat, pe lângă cealaltă meserie sau profesie pe care s-ar întâmpla să o desfăşoare.

Sau, în al doilea rând, prin întreținerea şi folosirea unui anumit număr de cetățeni care să practice constant exerciții militare, ar putea să transforme ocupația de soldat într-o meserie, separată şi distinctă de toate celelalte.

Dacă statul recurge la primul dintre cele două tertipuri, despre forțele sale militare se poate spune că sunt alcătuite dintr-o miliție; dacă recurge la cea de-a doua, se spune că are o armată permanentă. Practicarea de exerciții militare reprezintă unica sau principala ocupație a soldaților unei armate permanente, iar întreținerea lor sau plata pe care statul le-o oferă constituie sursa principală sau obişnuită de trai. Practica exercițiilor militare reprezintă doar ocupația ocazională a soldaților dintr-o miliție, ei derivându-şi fondurile principale de

trai dintr-o altă ocupație. Într-o miliție, caracteristica de lucrător, meșteșugar sau comerciant predomină, în dauna celeilalte – iar în această distincție pare să se afle diferența esențială dintre cele două tipuri diferite de forță armată.

Milițiile au fost de câteva tipuri diferite. În unele țări, cetățenii destinați apărării țării par doar să fi exersat arta militară, fără să fie, dacă pot spune așa, înregimentați – adică fără să fie împărțiți în regimente separate și distincte, fiecare din ele îndeplinind exercițiile sub niște ofițeri proprii și permanenți. În republicile Greciei și Romei antice, fiecare cetățean, câtă vreme se afla acasă, pare să-și fi practicat exercițiile, fie separat și independent, fie cu câțiva dintre egalii săi, care-i conveneau mai mult – nefiind atașat niciunui regiment, până ce nu era chemat pe câmpul de luptă. În alte țări, miliția nu doar că făcea exerciții, ci era înregimentată. În Anglia, în Elveția și, cred, în oricare altă țară din Europa modernă unde s-a mai înființat acest tip imperfect de forță militară, fiecare om din miliție era, chiar și pe timp de pace, atașat unui regiment anume și-și realiza exercițiile sub comanda propriilor săi ofițeri permanenți.

Înainte de inventarea armelor de foc, armata era superioară, prin aceea că soldații aveau, fiecare dintre ei, cea mai mare abilitate și dexteritate în folosirea armei proprii. Puterea și agilitatea trupului erau de cea mai mare importanță, determinând, de obicei, soarta bătăliilor. Dar abilitatea și dexteritatea în ceea ce privește folosirea armelor nu puteau fi obținute decât prin intermediul practicii, cum se întâmplă astăzi cu scrima, și nu în grupuri mari, ci separat, într-o școală privată, cu un maestru particular sau cu propriii egali și tovarăși.

De la inventarea armelor de foc, puterea și agilitatea trupului și chiar extraordinara dexteritate și abilitate în folosirea armelor, deși sunt departe de a mai fi vitale, sunt, totuși destul de importante.

Natura armei de foc, deşi nu îl aşază pe cel neîndemânatic pe aceeaşi treaptă cu cel abil, îl apropie de acesta mai mult decât oricând.

Toată dexteritatea şi toate abilităţile despre care se presupune că ar fi necesare pentru utilizarea unor arme pot fi foarte uşor obţinute prin practicarea în grupuri mari. Regularitatea, ordinea şi ascultarea promptă de comenzi sunt calităţi care, la armatele moderne, sunt de o mai mare importanţă, când vine vorba de hotărârea sorţii bătăliei, decât îndemânarea şi abilitatea soldaţilor în folosirea armei proprii. Dar zgomotul armelor de foc, fumul şi moartea invizibilă la care se simte expus în fiecare moment fiecare dintre ei, de îndată ce intră în raza de acţiune a tunului, precum şi lunga perioadă care, adesea, trebuie să treacă înainte să se poată spune că a început bătălia fac să fie foarte dificil de menţinut un grad considerabil de regularitate, ordine şi ascultare promptă – chiar şi la începutul unei bătălii moderne. În bătălia din vechime, nu exista alt zgomot decât cel al vocilor umane; nu exista fum şi nici vreo cauză invizibilă a rănilor sau a morţii. Fiecare om, până ce vreo armă mortală să se apropie de el, vedea clar că nu există vreo astfel de armă aproape. În aceste circumstanţe, la trupele care aveau ceva încredere în propria abilitate şi îndemânare în folosirea propriilor arme, trebuie să fi fost mult mai uşor de păstrat un anumit grad de regularitate şi ordine, nu doar la început, ci pe întreaga desfăşurare a bătăliei din vechime – până ce una dintre armate era învinsă în mod corect. Însă obiceiuri precum regularitatea, ordinea şi ascultarea promptă a comenzilor nu pot fi obţinute decât de trupele care fac exerciţii în număr mare.

Totuşi, o miliţie, oricare ar fi modalitatea prin care fie că învăţa disciplina, fie exersa, trebuie că a fost întotdeauna inferioară unei armate permanente, bine disciplinate şi exersate.

Soldații care exersează doar o dată pe săptămână sau o dată pe lună nu pot ajunge niciodată la fel de buni în folosirea armelor precum aceia care exersează zilnic sau tot la două zile şi, deşi acest aspect poate să nu fie la fel de important în vremurile moderne, cum era în vremuri străvechi, totuşi, superioritatea recunoscută a trupelor prusace care se datora, se spune, într-o mare măsură nivelului lor superior de pregătire prin exerciții, poate să ne dea dreptate când afirmăm că, şi în zilele noastre, încă este de o foarte mare importanță.

Soldații care sunt obligați să asculte de ofițerul lor doar o dată pe săptămână sau o dată pe lună şi care, în restul timpului, sunt liberi să se ocupe de treburile proprii, în ce mod doresc, fără să fie, din niciun punct de vedere, răspunzători în fața acestuia, nu vor putea nicicând să aibă, în prezența sa, acelaşi sentiment de reverență precum aceia cărora întreaga viață şi conduită zilnică le sunt dirijate de acesta şi care, în fiecare zi, se trezesc şi se duc la culcare sau chiar se retrag să se odihnească după ordinele acestuia. În ceea ce priveşte disciplina sau obiceiurile de ascultare fără preget, o miliție întotdeauna va fi inferioară unei armate permanente, decât va fi în ceea ce priveşte exercițiile manuale sau chiar gestionarea şi folosirea armelor proprii. Dar, în războaiele moderne, obiceiul ascultării rapide şi instantanee este de o mult mai mare importanță decât superioritatea în ceea ce priveşte manevrarea armelor.

Acele miliții care, precum cele tătărăşti sau arabe, merg la război sub comanda aceloraşi căpetenii de care sunt obişnuite să asculte şi pe timp de pace sunt, de departe, cele mai bune. Din respect pentru ofițerii lor, prin obiceiul ascultării fără preget, această abordare se apropie cel mai tare de armatele permanente. Milițiile din teritoriile înalte ale Scoției, când servesc sub căpeteniile proprii, au exact acelaşi gen de avantaj. Totuşi, întrucât muntenii scoțieni nu sunt păstori rătăcitori, ci staționari

şi, întrucât toţi au locuinţe permanente, nu sunt obişnuiţi ca, pe timp de pace, să-şi urmeze căpeteniile dintr-un loc într-altul – aşa încât, în vreme de război, ei sunt mai puţin dispuşi să le urmeze pe distanţe considerabile sau să rămână un interval lung de timp pe câmpul de luptă.

Când obţin vreo pradă de orice fel, devin dornici să se întoarcă acasă, iar autoritatea căpeteniilor arareori e suficientă pentru a-i opri. În ceea ce priveşte obedienţa, ei au fost mereu inferiori în comparaţie cu cele care se afirmă despre tătari şi arabi. Şi, întrucât şi muntenii scoţieni, în viaţa lor obişnuită, petreceau mai puţin din timpul lor în aer liber, erau mai puţin obişnuiţi cu exerciţiile militare şi mai puţin experţi în folosirea armelor decât se spunea despre tătari şi arabi.

Trebuie totuşi să observăm că o miliţie, de orice fel ar fi ea, care serveşte timp de câteva campanii la rând pe câmpul de luptă, devine, din orice punct de vedere, o armată permanentă. Soldaţii exersează în fiecare zi folosirea armelor şi, aflându-se constant sub comanda ofiţerilor lor, sunt obişnuiţi cu aceeaşi ascultare promptă care are loc în armatele permanente. Nu mai contează ce erau ei înainte de a fi plecat la război. După ce trec prin câteva campanii împreună, ei devin, în mod necesar, din toate punctele de vedere, o armată permanentă. Dacă războiul din America s-ar mai lungi cu încă o campanie, miliţia americană ar deveni, din toate punctele de vedere, o contrapartidă a unei armate permanente, a cărei vitejie a părut, cel puţin în ultimul război, să nu fi fost cu nimic inferioară vitejiei veteranilor celor mai încercaţi ai Franţei şi ai Spaniei.

Distincţia fiind, de acum, clară, vom descoperi că istoria tuturor timpurilor depune mărturie pentru irezistibila superioritate pe care o armată obişnuită o are în faţa unei miliţii.

Una dintre primele armate permanente despre care există o relatare distinctă într-o istorie autentică este cea a lui Filip,

regele Macedoniei. Războaiele sale frecvente cu tracii, ilirii, tesalienii şi cu unele oraşe greceşti din vecinătatea Macedoniei au făcut, treptat, ca trupele sale, care, la începuturi, probabil că erau un fel de miliție, să ajungă la disciplina precisă a unei armate permanente. Pe timp de pace, lucru care se întâmpla arareori şi nu pentru prea mult timp la rând, era atent să nu-şi demobilizeze această armată. Ea a cucerit şi a supus, într-adevăr, după lupte lungi şi violente, milițiile galante şi bine exersate ale principalelor republici ale Greciei antice – iar apoi, cu foarte puțin efort, miliția efeminată şi fără exercițiu a marelui Imperiu Persan. Căderea republicilor greceşti şi a Imperiului Persan au fost efectul superiorității irezistibile pe care o armată permanentă o are în fața oricărui tip de miliție. Aceasta a reprezentat prima mare revoluție din evoluția militară a omenirii despre care istoria va fi păstrat o descriere distinctă şi detaliată. [...]

Adesea, soldații unei armate permanente, chiar dacă nu şi-au văzut încă inamicul, par că sunt la fel de curajoşi ca trupele veterane, iar la momentul plecării pe câmpul de luptă, par capabili să facă față celor mai duri şi experimentați veterani. În 1756, când armata rusă a mărşăluit spre Polonia, vitejia soldaților ruşi nu a părut să fie inferioară celei a soldaşilor prusaci, la vremea aceea presupunându-se că sunt cei mai duri şi mai experimentați veterani din Europa. Totuşi, Imperiul Rus se bucurase de o pace lungă, cu aproape 20 de ani în urmă, iar la vremea aceea, poate că mai avea puțini soldați care să fi văzut vreodată duşmanul. Când a izbucnit Războiul Spaniol, în 1739, Anglia se bucura de pace de vreo 28 de ani. Cu toate acestea, vitejia soldaților săi, departe de a fi fost coruptă de lunga pace, nu s-a distins niciodată mai bine ca în bătălia de la Cartagina, prima nefericită faptă vitejească din acel nefericit război. Într-o situație de pace prelungită, e posibil ca generalii

să-şi uite abilităţile – dar acolo unde este menţinută o armată permanentă bine reglementată, soldaţii par să nu-şi uite niciodată vitejia.

Când o naţiune civilizată depinde, pentru apărare, de o miliţie, ea este expusă oricând cuceririlor de către naţiunile barbare care se întâmplă să se afle în vecinătate. Desele cuceriri ale tuturor ţărilor din Asia de către tătari demonstrează suficient superioritatea naturală pe care miliţia barbarilor o are în faţa celei care aparţine unei naţiuni civilizate. O armată permanentă bine reglementată este superioară oricărei miliţii. O astfel de armată, care poate fi menţinută cel mai bine de o naţiune bogată şi civilizată, poate cel mai bine să o apere, singură, pe acea naţiune de invazia vecinilor săraci şi barbari. Prin urmare, doar prin intermediul unei armate permanente poate fi perpetuată civilizaţia unei naţiuni – sau măcar păstrată pentru o perioadă considerabilă.

Şi, aşa cum o ţară civilizată se poate apăra doar prin intermediul unei armate permanente bine puse la punct, o ţară barbară se va putea civiliza brusc şi într-un mod tolerabil tot doar prin intermediul unei astfel de armate. O armată permanentă va pune în aplicare, cu o forţă căreia nu i te poţi împotrivi, legea suveranului în cele mai îndepărtate provincii ale imperiului şi va menţine un nivel normal de guvernare în ţări care poate că, altminteri, n-ar suporta aşa ceva. Oricine ar examina cu atenţie îmbunătăţirile pe care Petru cel Mare le-a introdus în Imperiul Rus poate vedea cum aproape toate se regăsesc în organizarea unei armate permanente bine puse la punct. Gradul de ordine şi pace internă de care s-a bucurat imperiul, de atunci încoace, se datorează în întregime influenţei acestei armate. [...]

Prin urmare, prima îndatorire a suveranului – de apărare a societăţii de violenţa şi nedreptatea altor societăţi independente,

va ajunge, treptat, să fie din ce în ce mai scumpă, pe măsură ce societatea avansează pe calea civilizației. Forța militară a societății, care, la începuturi, nu-l costa pe suveran nimic, fie pe timp de pace, fie în vreme de război, trebuie, odată cu îmbunătățirile datorate progresului, să fie menținută de către acesta în vreme de război, iar apoi, chiar şi pe timp de pace. [...]

În războaiele moderne, marile cheltuieli cu armele de foc oferă un avantaj evident națiunii care-şi permite mai mult această cheltuială şi, în consecință, nu națiunii celei mai sărace şi barbare, ci națiunii celei mai prospere şi civilizate. În vremuri străvechi, cele bogate şi civilizate găseau că e dificil să se apere de națiunile sărace şi barbare. Inventarea armelor de foc, o invenție care, la prima vedere, pare atât de vătămătoare, este cu siguranță favorabilă atât perenității, cât şi extinderii civilizației.

Partea a II-a. Despre cheltuielile cu justiția

Cea de-a doua îndatorire a suveranului, aceea de a proteja, pe cât posibil, fiecare membru al societății de nedreptăți sau de opresiune din partea oricărui alt membru al acesteia – sau datoria de a organiza o administrare corectă a justiției, necesită două tipuri foarte diferite de cheltuieli, în perioade diferite ale societății.

La națiunile de vânători, întrucât nu prea există proprietăți sau, cel puțin, nu există nimic care să depăşească valoarea a două-trei zile de muncă, arareori există vreun magistrat consacrat sau vreo administrare regulată a justiției. Oamenii care nu au proprietate nu-şi pot vătăma unii altora decât trupurile şi reputația. Dar, atunci când un om îl omoară, răneşte, bate sau defăimează pe un altul, deşi cel care pătimeşte această

nedreptate suferă, cel care o face nu obține niciun beneficiu. Adesea, beneficiul persoanei care face nedreptatea este egal cu pierderea celui care o suferă. Invidia, răutatea sau resentimentele sunt singurele patimi care-l pot determina pe un om să-l lovească pe un altul, fizic sau în ceea ce priveşte reputația. Însă cei mai mulți dintre oameni nu sunt prea des sub influența acestor patimi, iar cei mai răi dintre oameni se află în această situație doar ocazional. Şi, întrucât satisfacțiile violenței, oricât de plăcute ar fi pentru anumite caractere, nu sunt însoțite şi de vreun avantaj real sau permanent, cea mai mare parte a oamenilor se abțin, de obicei, din considerente legate de prudență. Oamenii pot trăi împreună în societate, cu un grad tolerabil de securitate, chiar dacă nu există vreun magistrat civil care să-i protejeze de nedreptățile născute de aceste patimi. Dar avariția şi ambiția, la bogați, iar la săraci, ura față de muncă şi dragostea față de timpul liber şi distracții reprezintă pasiunile care îi vor determina să invadeze proprietățile altora – pasiuni cu manifestări mult mai stabile şi cu influențe mult mai universale. Oriunde există o mare proprietate, există şi o mare inegalitate. Pentru un singur om foarte bogat trebuie să existe cel puțin cinci sute de săraci, iar averile unora înseamnă lipsuri pentru mult mai mulți. Averea bogaților stârneşte indignarea săracilor, care sunt, adesea, atât conduşi de nevoi, cât şi îmbolditi de invidie să le invadeze acestora posesiunile. Şi doar sub oblăduirea magistratului civil poate dormi măcar o noapte liniştit proprietarul acelei proprietăți valoroase, care este obținută prin munca multor ani sau poate chiar a mai multor generații succesive. El este înconjurat, în orice moment, de duşmani necunoscuți, pe care, deşi nu i-a provocat niciodată, nu-i poate potoli şi de a căror nedreptate nu poate fi apărat decât de brațul puternic al magistratului civil, ținut mereu sus pentru a o pedepsi. Prin urmare, obținerea de proprietăți valoroase şi de

mare întindere necesită neapărat organizarea unei guvernări civile. Acolo unde nu există proprietate – sau cel puțin nu una care să depășească valoarea a două sau trei zile de muncă –, guvernarea civilă nu este atât de necesară.

Guvernarea civilă presupune o anumită subordonare. Dar, aşa cum necesitatea unei guvernări civile creşte, treptat, cu obținerea de proprietăți valoroase, şi cauzele principale care induc, în mod natural, subordonarea vor creşte treptat, odată cu creşterea valorii acelei proprietăți importante. [...]

Separarea puterii judecătoreşti de cea executivă pare să se fi datorat, la început, sporirii interacțiunii sociale ca o consecință a progresului în continuă creştere. Administrarea justiției a devenit o îndatorire atât de laborioasă şi complicată, încât a ajuns să necesite atenția neîmpărțită a persoanei căreia îi este încredințată. Întrucât persoana căreia i se încredințează puterea executivă nu avea răgazul să se ocupe ea însăşi de deciziile în cauzele particulare, i s-a desemnat un adjunct care să decidă în locul său în aceste cauze. În progresul pe care l-a atins măreția romană, consulul era mult prea ocupat cu afacerile politice ale statului, încât să se mai ocupe şi de administrarea justiției. Prin urmare, un pretor a fost desemnat pentru a o administra în locul său. La gradul de progres al monarhiilor europene, care s-au ridicat pe ruinele Imperiului Roman, suveranii şi marii seniori ajunseseră, la modul universal, să considere administrarea justiției drept un oficiu mult prea laborios şi nedemn ca să îl execute ei înşişi. Prin urmare, s-au despovărat, cu toții, de acest oficiu, numind un deputat, un vătaf sau un judecător.

Când puterea judecătorească se uneşte cu puterea executivă, nu prea este posibil ca justiția să fie apărată pentru a nu ajunge să fie sacrificată în numele acelui lucru numit, la modul vulgar, politică. Persoanele cărora li s-au încredințat marile

interese ale statului ar putea, chiar în lipsa unei viziuni corupte, să-şi imagineze câteodată că e necesar să sacrifice drepturile unei persoane private în fața acestor interese.

Dar libertatea fiecărui individ şi sentimentul pe care-l are acesta referitor la propria sa siguranță depind de administrarea imparțială a justiției. Şi, pentru a face ca fiecare individ să se simtă în perfectă siguranță, în posesia tuturor drepturilor pe care le are, nu doar că este necesar ca puterea judecătorească să fie separată de cea executivă, dar trebuie să fie şi menținută cât mai independentă posibil de acea putere. Judecătorul nu trebuia să fie expus riscului de a fi înlocuit din funcție după capriciile acestei puteri. Plata regulată a salariului său nu trebuia să depindă de bunăvoința şi nici măcar de buna gestionare a acelei puteri.

Partea a III-a. Despre cheltuielile destinate lucrărilor şi instituțiilor publice

Cea de-a treia şi ultima dintre îndatoririle suveranului sau ale statului este aceea de a ridica şi întreține acele instituții şi acele lucrări publice care, deşi pot fi avantajoase în cel mai înalt grad pentru societate, sunt, totuşi, de o aşa natură, încât profiturile n-ar putea nicicând să recompenseze cheltuiala, dacă ar fi făcută de o persoană sau de un număr mic de indivizi şi pe care, prin urmare, nu ne aşteptăm să le ridice sau să le mențină un individ sau un număr mic de oameni.

Îndeplinirea acestei îndatoriri necesită, şi ea, două tipuri foarte diferite de cheltuieli, în perioade diferite ale societății.

După instituțiile şi eforturile publice necesare pentru apărarea societății şi pentru administrarea justiției, care au fost, ambele, menționate deja, celelalte lucrări şi instituții de acest

tip sunt, în special, destinate facilitării comerțului societății şi cele destinate promovării instruirii oamenilor. Instituțiile de instruire sunt de două tipuri: cele pentru educarea tinerilor şi cele pentru instruirea oamenilor de toate vârstele. Considerațiunile despre maniera cea mai corectă de acoperire a acestor cheltuieli pentru diferitele tipuri de lucrări şi instituții publice vor împărți această a treia parte a prezentului capitol în trei articole diferite.

Articolul I. Despre lucrările și instituțiile publice destinate facilitării comerțului dintr-o societate

Și, mai întâi, despre cele necesare facilitării comerțului în general

Este evident şi nu e nevoie să demonstrăm faptul că ridicarea şi menținerea de lucrări publice care să faciliteze comerțul, în orice țară – cum ar fi drumurile, râurile, canalele navigabile, porturile etc. –, necesită grade foarte diferite de cheltuială, în diferitele epoci ale unei societăți. Cheltuiala de a face şi menține drumurile publice, în orice țară, trebuie să crească, în mod evident, cu produsul anual al pământului şi muncii din acea țară sau cu cantitatea şi volumul bunurilor care trebuie să fie aduse şi transportate pe aceste drumuri. Rezistența unui pod trebuie să fie adecvată la numărul de căruțe care e posibil să treacă peste el şi la greutatea lor. Adâncimea şi debitul apei pentru un canal navigabil trebuie să fie proporționale cu numărul şlepurilor care este posibil să transporte bunuri pe el şi cu tonajul acestora; mărimea unui port, cu numărul vaselor care e probabil să se adăpostească acolo.

Nu pare necesar ca cheltuiala făcută pentru aceste lucrări publice să fie acoperită din acele venituri publice, cum sunt ele denumite de obicei, ale căror colectare şi aplicare sunt atribuite puterii executive, în majoritatea ţărilor. Cea mai mare parte a acestui gen de lucrări publice ar putea fi lejer gestionate de aşa natură încât să aducă un venit particular, suficient pentru acoperirea propriilor cheltuieli, fără să reprezinte o povară asupra venitului general al societăţii.

O şosea, un pod, un canal navigabil, de exemplu, ar putea, în majoritatea cazurilor, să fie şi făcute, şi menţinute, cu ajutorul unei mici taxe impuse asupra căruţelor care le folosesc; un port, printr-o taxă vamală moderată, impusă proporţional cu tonajul vaselor care se încarcă şi descarcă acolo. Monetăria, o altă instituţie care facilitează comerţul, în multe ţări nu doar că-şi scoate propriile cheltuieli, dar aduce şi un mic venit suveranului din taxa pentru dreptul de a bate monedă. Serviciile poştale, o altă instituţie cu acelaşi scop, dincolo de faptul că-şi scot cheltuielile, aduc, în aproape toate ţările, un venit considerabil suveranului.

Când căruţele care trec peste o şosea sau un pod şi şlepurile care trec pe un canal navigabil plătesc o taxă proporţională cu greutatea sau cu tonajul lor, ele plătesc de fapt pentru întreţinerea acelor lucrări publice proporţional cu uzura pe care o produc ele însele asupra acestora. Nu prea pare posibil să se inventeze o manieră mai echitabilă de întreţinere a acestor lucrări. Această taxă de trecere, deşi este plătită în avans de cărăuş, în cele din urmă este plătită de consumator, fiind întotdeauna încărcată în preţul bunurilor. Şi, întrucât cheltuielile de transport sunt, totuşi, reduse într-o mare măsură prin intermediul acestor lucrări publice, bunurile, în ciuda taxei, ajung la consumator mai ieftine decât ar fi putut altminteri ajunge – preţul lor nu este atât ridicat de taxă, cât este scăzut ca urmare

a ieftinirii transportului. Persoana care plăteşte, în cele din urmă, taxa, va câştiga din aplicarea ei mai mult decât va pierde prin plata ei. Plata pe care o face este proporțională cu câştigul său. În realitate, nu este mai mare decât o mică parte din câştig, pe care este obligat să o cedeze, pentru a obține restul câştigului. Pare imposibil de imaginat o metodă mai echitabilă de colectat o taxă. Când taxa asupra caleştilor de lux, a trăsurilor, a poştalioanelor etc. este mai ridicată întru câtva, raportat la greutatea lor, decât cea asupra mijloacelor de transport necesare de obicei – care, vagoane etc. –, indolența şi vanitatea celor bogați sunt făcute să contribuie, de o manieră foarte lejeră, la uşurarea situației săracilor, prin aceea că transportarea bunurilor grele către diferite părți ale țării ajunge să fie mai ieftină.

Atunci când drumurile, podurile, canalele etc. sunt făcute şi sprijinite în acest mod de comerțul care se desfăşoară prin intermediul lor, ele nu pot fi făcute decât acolo unde comerțul o cere şi, în consecință, unde este indicat să fie făcute. Cheltuielile prilejuite, grandoarea şi măreția lor trebuie să fie adecvate sumei pe care comerțul îşi permite să o plătească. În consecință, ele trebuie făcute aşa cum trebuie. Nu poate fi făcută o şosea magnifică într-un colț nepopulat de țară, unde nu există comerț deloc sau aproape deloc – sau doar pentru că se întâmplă să ducă spre vila de la țară a intendentului provinciei sau spre cea a unui mare aristocrat, căruia intendentul găseşte că e convenabil să-i facă curte. Un pod măreț nu poate fi aruncat peste un râu într-un loc unde nu trece nimeni sau doar pentru a înfrumuseța priveliştea de la ferestrele unui palat din vecinătate – lucruri care se întâmplă câteodată în țări unde lucrări de acest gen sunt ridicate din alte venituri decât cele pe care ele însele sunt capabile să le genereze. [...]

Dar chiar şi acele lucrări publice care sunt de o aşa natură încât nu vor aduce niciun venit care să le facă să se întrețină

singure şi ale căror avantaje sunt aproape limitate la o anumită zonă sau la un anumit district, sunt aproape întotdeauna întreţinute mai bine de un venit local sau al unei provincii, sub conducerea unei administraţii locale sau a provinciei, decât de venitul general al statului, unde întotdeauna va conduce puterea executivă. Dacă străzile din Londra ar fi să fie pavate şi luminate pe cheltuiala trezoreriei, ar fi oare posibil să fie tot atât de bine iluminate şi pavate cum sunt în prezent – sau măcar cu o cheltuială la fel de mică? În plus, cheltuiala, în loc să fie plătită sub forma unei taxe locale aplicate locuitorilor fiecărei străzi, parohii sau district londonez, ar fi, în acest caz, plătită din venitul general al statului, fiind, în consecinţă, colectată ca o taxă aplicată asupra tuturor locuitorilor regatului, din care cea mai mare parte nu obţin niciun fel de beneficiu de pe urma iluminării şi pavării străzilor Londrei.

Abuzurile care se strecoară câteodată în administrarea locală şi regională a venitului local şi al provinciei, oricât de enorme ar putea ele să pară vreodată, în realitate, în majoritatea cazurilor, sunt absolut mărunte faţă de cele care au loc, de obicei, în administrarea şi în cheltuirea veniturilor unui mare imperiu. Sub administrarea locală sau provincială a judecătorilor de pace din Marea Britanie, cele şase zile de muncă pe care fiecare om de la ţară este obligat să le cedeze pentru repararea drumurilor poate că nu sunt întotdeauna aplicate în mod judicios, dar aproape niciodată impunerea lor nu a fost însoţită de cruzimi sau de persecuţii. În Franţa, sub administrarea prin intendenţi, aplicarea nu este mereu mai judicioasă, iar colectarea se face adesea prin cruzime şi persecuţii. Această clacă, aşa fiind numită, reprezintă unul dintre principalele instrumente ale tiraniei prin care acei ofiţeri pedepsesc sever orice obşte sau comunitate care a avut nenorocul să-i cadă în dizgraţie.

Despre lucrările și instituțiile publice care sunt necesare pentru facilitarea anumitor ramuri ale comerțului

Obiectul lucrărilor şi al instituțiilor publice mai sus-menționate este acela de a facilita comerțul în general. Dar, pentru a facilita anumite ramuri ale acestuia, sunt necesare anumite instituții care, din nou, necesită o cheltuială particulară, extraordinară.

Unele ramuri anume de comerț care se desfăşoară cu națiuni barbare şi necivilizate necesită o protecție extraordinară. Un magazin obişnuit sau un birou de contabilitate nu prea oferă siguranță pentru bunurile unui negustor care desfăşoară comerț cu coastele vestice ale Africii. Pentru a le apăra de barbarii nativi ai acelor țări, este nevoie ca locul unde sunt depozitate să fie într-o oarecare măsură fortificat. Tulburările politice din Hindustan se presupune că au făcut să fie necesară o precauție similară, chiar la acei oameni blânzi şi gentili, iar atât companiilor franțuzeşti, cât şi celor engleze din Indiile de Est li s-a permis să ridice primele forturi pe care le-au deținut în acea țară doar sub pretenția protejării persoanei şi proprietății lor de violențe. La alte națiuni, ale căror guverne puternice nu acceptă ca străinii să posede fortificații pe teritoriul lor, poate fi necesară menținerea unui ambasador, ministru sau consul care ar putea să ia decizii, atât în funcție de obiceiurile proprii, în diferendele care apar între conaționalii săi, cât şi în disputele acestora cu nativii, prin funcția sa publică, să se interpună cu mai multă autoritate şi să le ofere o protecție mai puternică decât ar putea aceştia aştepta de la orice persoană particulară. Interesul comerțului a făcut ca adesea să fie necesară menținerea de miniştri în țări străine, acolo unde nici intențiile de război, nici cele de alianță militară n-ar fi necesitat aşa ceva. Comerțul cu o companie turcească a dus, pentru

prima oară, la stabilirea unui ambasador obişnuit la Constantinopol. Primii ambasadori englezi în Rusia au apărut în întregime datorită intereselor comerciale. Interferența constantă cu aceste interese produsă în mod necesar între supuşii diverselor state ale Europei e posibil să fi introdus obiceiul păstrării, în toate țările vecine, de ambasadori sau miniştri care locuiesc permanent acolo, chiar şi pe timp de pace. Acest obicei, necunoscut în vremuri străvechi, pare să nu fi apărut mai devreme de sfârşitul secolului al XV-lea, începutul secolului al XVI-lea – adică vremurile în care comerțul abia începea să se extindă în cea mai mare parte a națiunilor Europei, când ele au început pentru prima oară să se ocupe de interesele acestuia.

Nu pare nerezonabil că extraordinarele cheltuieli la care poate duce protejarea unei anumite ramuri a comerțului să fie plătite sub forma unei taxe moderate asupra acelei ramuri anume: de exemplu, printr-o taxă moderată care să fie plătită de negustori, când intră prima dată în acea ramură, sau, mai echitabil de atât, printr-o anumită taxă vamală procentuală asupra bunurilor care fie sunt importate în țara cu care se desfăşoară acest comerț, fie exportate de acolo. Protejarea de pirați şi contrabandişti a comerțului, în general, se zice că ar fi dus la crearea primei instituții a taxei vamale. Dar, dacă s-a considerat rezonabil să fie impusă o taxă generală asupra comerțului, pentru a acoperi cheltuielile pentru protejarea comerțului în general, ar putea să pară la fel de rezonabil să fie impusă o taxă şi asupra unei ramuri comerciale anume, pentru acoperirea cheltuielilor extraordinare prilejuite de protejarea acelei ramuri.

Protejarea comerțului, în general, a fost considerată întotdeauna drept vitală pentru apărarea statului şi, din acest punct de vedere, o parte necesară a îndatoririlor puterii executive.

Prin urmare, colectarea şi aplicarea taxelor vamale generale au fost întotdeauna lăsate în sarcina acestei puteri. Dar protejarea unei anumite ramuri a comerțului reprezintă o parte din protejarea generală a comerțului şi, în consecință, o parte a îndatoririlor acestei puteri, iar dacă națiunile ar acționa mereu consecvent, ar trebui să le fie lăsate tot în grija lor chiar acele taxele vamale, colectate în scopul acelui anume tip de protejare. Însă, în această privință, la fel ca şi în altele, națiunile nu au acționat întotdeauna consecvent, iar în cea mai mare parte a statelor comerciale ale Europei, anumite companii ale unor negustori au avut abilitatea de a-l convinge pe legislator să le încredințeze lor exercitarea acestei părți a îndatoririi suveranului, dimpreună cu puterile care le vor fi fost conferite în mod nècesar, odată cu aceasta.

Acele companii, deşi este posibil să fi fost utile pentru introducerea pentru prima oară a anumitor tipuri de comerț, prin aceea că au făcut, pe cheltuiala lor, un experiment pe care statul n-a considerat că ar fi prudent să-l facă, s-au dovedit, pe termen lung şi la modul universal, împovărătoare sau inutile, fie conducând prost acel comerț, fie limitându-l. [...]

Vechea companie engleză a Indiilor de Est a fost înființată în 1600, printr-o chartă a reginei Elisabeta. În primele 12 călătorii pe care le-a întreprins în India, ele* par să fi făcut comerț ca o companie normală, cu stocuri separate, însă doar pe vasele generale ale companiei. În 1612, s-au reunit într-o societate pe acțiuni. Charta sa avea un caracter exclusivist şi, deşi nu a fost confirmată printr-un act al a parlamentului, în acele zile se presupunea că ar conferi un privilegiu exclusivist real. Prin urmare, timp de mulți ani, nu a fost prea mult deranjată de traficanți. Capitalul său, care nu a depăşit niciodată 744.000 de

* Autorul foloseşte pluralul întrucât, inițial, compania era mai degrabă o formă de asociere a mai multor comercianți, fără o structură centralizată (n.r.).

lire, cu acțiuni care costau 50 de lire, nu era atât de exorbitant şi nici afacerile nu erau atât de extinse încât să le ofere pretextul pentru neglijențe sau risipe masive sau o acoperire pentru delapidări.

În ciuda unor pierderi extraordinare, generate parțial de răutatea companiei olandeze din India de Est şi parțial de alte incidente, compania a desfăşurat timp de mulți ani un comerț de succes. Dar, cu trecerea timpului, pe măsură ce principiile libertății au ajuns să fie tot mai bine înțelese, era tot mai îndoielnic în ce măsură o chartă regală, neconfirmată de un act al parlamentului, putea oferi un astfel de privilegiu exclusiv. Asupra acestei probleme, deciziile curții de justiție nu au fost consecvente, ci au depins de autoritatea guvernului şi de toanele vremurilor. Traficanții s-au multiplicat, iar spre sfârşitul domniei lui Carol al II-lea, pe tot parcursul domniei lui Iacob al II-lea şi, parțial, în timpul lui Wilhelm al III-lea, le-au provocat mari pierderi. În 1668, în parlament a fost făcută o propunere de împrumutare a guvernului cu două milioane, cu o dobândă de 8%, cu condiția ca cei care contribuiau să fie adunați într-o nouă companie pentru comerțul din India de Est, cu privilegii exclusive. Vechea Companie a Indiilor de Est oferea 700.000 de lire, adică aproape tot capitalul său, cu o dobândă de 4%, în aceleaşi condiții. Dar situația creditării publice, în acele vremuri, era de aşa o natură, încât era mai uşor pentru guvern să împrumute două milioane, cu o dobândă de 8%, decât 700.000, cu o dobândă de 4%. Propunerea pentru o nouă subscripție a fost acceptată, şi, drept consecință, noua companie pentru comerțul cu Indiile de Est a fost înființată. Totuşi, vechea companie pentru comerțul cu India de Est avea dreptul să-şi continue comerțul până în 1701. La acea vreme, subscrisese cu multă viclenie, în numele trezorierului său, 315.000 de lire la capitalul celei noi. Din cauza unei exprimări neglijente

în actul parlamentului, care plasa comerțul cu Indiile de Est în mâinile celor care au contribuit la împrumutul de două milioane, nu apărea în mod clar că ei erau obligați să se reunească într-o societate pe acțiuni. Câțiva comercianți particulari, ale căror contribuții abia se ridicau la 7.200 de lire, au insistat asupra privilegiului de a face comerț separat, fiecare cu capitalul său și pe riscul său. Vechea Companie a Indiilor de Est avea dreptul la un comerț separat, cu stocurile proprii, până în 1701; dar membrii săi aveau, acum, dreptul – ca orice alt negustor particular – atât înainte de această perioadă, cât și după, la un comerț separat, pe baza celor 315.000 de lire pe care le subscriseseră la stocurile noii companii. Competiția dintre cele două companii și negustorii particulari – dar și competiția dintre ele – se spune că aproape le-ar fi ruinat pe amândouă. Asta până la următoarea ocazie, care s-a ivit în 1750, când parlamentului i-a fost înaintată o propunere de plasare a acestui comerț sub conducerea unei companii reglementate oficial, prin aceasta, lăsându-l oarecum deschis oricui, Compania Indiilor de Est, pentru a se opune acestei propuneri, a prezentat în termeni foarte vii efectele mizerabile, așa cum le considerau ei, ale acestei competiții. În India, spuneau ei, prețurile bunurilor ar crește atât de mult, încât nici nu ar mai merita cumpărate, iar în Anglia, prin supraaprovizionarea pieței, le-ar scădea prețul atât de mult, încât nu s-ar mai putea scoate niciun profit. Faptul că, printr-o ofertă mai bogată, care oferă un avantaj și niște oportunități statului, se va reduce foarte mult prețul bunurilor din India pe piața din Anglia, nu poate fi pus la îndoială – dar că le-ar crește așa de mult prețul pe piața din India, nu prea pare probabil, de vreme ce această cerere extraordinară la care ar duce această competiție trebuie că nu e cu mult mai mare decât o picătură de apă în oceanul imens al comerțului Indiei. Pe lângă aceasta, creșterea cererii,

deşi la început s-ar putea considera că ar duce, câteodată, la creşterea prețului, pe termen lung nu va avea cum să evite scăderea sa. Va încuraja producția, prin aceasta ducând la creşterea competiției dintre producători care, pentru a-l face pe celălalt să vândă mai puțin, vor fi recurs la o nouă diviziune a muncii şi la noi îmbunătățiri ale meşteşugului lor, care n-ar fi fost imaginate altminteri. Efectele mizerabile de care se plângea compania erau ieftinirea consumului şi încurajările oferite producției, adică exact acele două efecte care reprezintă marele scop al economiei politice. Totuşi, competiției, pe care au relatat-o atât de jalnic, nu i s-a permis să continue mult timp. În 1702, cele două companii au fost reunite, într-o oarecare măsură, printr-un contract-document tripartit, unde a treia parte era regina, iar în 1708, printr-un act al parlamentului, au fost consolidate perfect într-o singură companie, cu numele pe care-l are şi astăzi, United Company of Merchants, care desfăşoară negoț cu Indiile de Est. S-a considerat nimerit ca, în acest act, să fie adăugată o clauză care să permită comercianților individuali să-şi continue comerțul până în 29 septembrie 1711 (ziua Sfântului Mihai), împuternicindu-i, în acelaşi timp, pe directori, cu o notificare prealabilă de trei ani, să-şi recupereze micul lor capital de 7.200 de lire, convertind, pentru aceasta, întregul stoc al companiei într-o societate pe acțiuni. Prin acelaşi act, capitalul companiei, drept consecință a unui nou împrumut acordat guvernului, a fost crescut de la două milioane la trei milioane două sute de mii de lire. În 1743, compania a înaintat un alt milion guvernului. Dar, pentru că acest milion a fost strâns nu printr-un apel la acționari, ci prin vânzarea de anuități şi prin contractarea de datorii cu obligațiuni, aceasta nu a dus la creşterea nivelului stocurilor de la care acționarii puteau pretinde dividende. Totuşi, a dus la creşterea stocurilor cu care se desfăşura negoțul, fiind la fel de expuse

ca şi celelalte trei milioane două sute de mii de lire la pierderile suferite şi la datoriile contractate de către companie, în derularea proiectelor sale comerciale. Din 1708 şi până cel puţin în 1711, compania, fiind scăpată de toţi competitorii şi fiind bine statornicită în monopolul englez asupra comerţului din Indiile de Est, a continuat să desfăşoare un negoţ de succes şi, din profituri, a constituit dividende anuale moderate pentru acţionari. În timpul Războiului Francez, care a început în 1741, ambiţia dlui Dupleix, guvernatorul francez din Pondicherry, i-a implicat în războiul din Carnatic* şi în politicile prinţilor indieni. După multe semnale succesive care vesteau ba victoria, ba înfrângere, Madrasul a fost, în cele din urmă, pierdut – la vremea aceea fiind principala lor aşezare din India. Le-a fost restituită prin Tratatul de la Aix-la-Chapelle** şi, cam pe la acea vreme, spiritul războinic şi cuceritor părea să-i fi cuprins şi pe servitorii lor din India, iar de atunci nu i-a mai părăsit niciodată. În perioada Războiului Francez, început în 1755***, armatele lor au beneficiat de norocul general al trupelor Marii Britanii. Au apărat Madrasul, au luat controlul asupra Pondicherry-ului, au recuperat Calcutta şi au pus mâna pe veniturile unui teritoriu bogat şi extins, care urca, s-a spus pe atunci, până la trei milioane pe an. S-au bucurat timp de câţiva ani de o posesiune liniştită a acestui venit, dar, în 1767, administraţia a ridicat pretenţii asupra achiziţiei teritoriale făcute de ei şi a venitului de pe urma acesteia, ca drept care aparţine

* Război purtat de-a lungul a două decenii (1746-1748; 1749-1754; 1757-1763) între diverşii prinţi indieni şi vasalii lor, după disoluţia Imperiul Mogul, în care, pentru a-şi susţine interesele comerciale, s-au implicat, de pe poziţii adverse, Compania franceză a Indiilor de Est şi omoloaga ei britanică. Războiul a fost câştigat de englezi, consfinţind, în final, supremaţia comercială şi politică a acestora în peninsula indiană (n.r.).

** A pus capăt Războiului pentru Succesiunea Austriacă. A fost semnat la 18 octombrie 1748 (n.r.).

*** Luptele purtate între Anglia şi Franţa, pe continentul nord-american (1754-1763) (n.r.).

Coroanei – iar compania, pentru a compensa această pretenție, a fost de acord să plătească guvernului 400.000 de lire pe an. Înainte de acest moment, ei își crescuseră treptat dividendele, de la șase, la zece procente – adică, la capitalul lor de trei milioane două sute de mii de lire, le-au crescut cu 128.000 de lire – sau le-au crescut de la 192.000 de lire la 320.000 de lire. Cam în aceeași vreme, au încercat să le crească și mai mult, la 12,5%, ceea ce ar fi făcut ca plățile anuale către acționari să crească până la suma pe care fuseseră de acord să o plătească anual către guvern, adică la 400.000 de lire pe an. Dar în acei doi ani în care urma să aibă loc înțelegerea lor cu guvernul, li s-a restricționat dreptul de a crește dividendele, prin două acte ale parlamentului al căror obiectiv era acela de a se ajunge la un progres în ceea ce privește plata datoriilor lor, care, la acel moment, erau estimate la mai bine de șase sau șapte milioane de lire sterline. În 1769, ei și-au reînnoit acordul cu guvernul pentru încă cinci ani și au stipulat că, în decursul acelei perioade, li se va permite să crească, treptat, dividendele la 12,5% – totuși, nu cu mai mult de un procent pe an.

Prin urmare, această creștere a dividendelor, când s-au ridicat la cel mai înalt nivel atins de ele, a dus și la creșterea plăților anuale efectuate către acționari și guvern laolaltă, dar doar cu 680.000 de lire față de plățile făcute înainte de achizițiile lor teritoriale. Deja am menționat la cât se presupunea că se ridică venitul brut al acelor achiziții teritoriale; conform relatării aduse pe vasul Cruttenden East Indiaman, în 1769, venitul net, după toate deducerile fiscale și taxele militare, era declarat a fi de 2.048.747 de lire. Se spunea despre ei, la acea vreme, că mai au un alt venit, realizat parțial din pământuri și predominant din vămile ridicate în diferitele lor așezări, care se ridica la 439.000 de lire. Și profitul din comerț, conform dovezilor aduse de președintele lor înaintea Camerei

Comunelor, se ridica, la acea vreme, la cel puțin 400.000 de lire pe an, iar conform contabilului lor, era cel puțin egal cu cel mai mare dintre dividendele care aveau să fie plătite acționarilor. Un venit atât de mare ar fi putut cu siguranță să permită o creștere de 680.000 de lire a plăților anuale – iar, în același timp, ar fi permis existența unui fond de amortizare suficient pentru reducerea grabnică a datoriei lor. Cu toate acestea, în 1773, datoriile lor, în loc să fie reduse, au crescut, cu o restanță către trezorerie din plata a 400.000 de lire; una către vamă, pentru taxe vamale neplătite; un debit imens la bancă, pentru banii împrumutați și o a patra, pentru bancnotele luate de ei din India și acceptate cu neglijență, în valoare de cel mult 1.200.000 de lire. Neplăcerile pe care aceste datorii acumulate li le-au adus i-au forțat nu doar să-și reducă de îndată dividendele la 6%, dar și să se lase la mila guvernului și să implore, mai întâi, să-i scutească pe viitor de plata sumei stipulate, de 400.000 de lire pe an și, în al doilea rând, să le acorde un împrumut de 1.400.000 de lire, pentru a-i salva de la un faliment imediat. Marea creștere a averii lor se pare că nu a făcut decât să le servească drept pretext pentru o și mai mare risipă a celor care-i reprezentau în colonii și ca acoperire pentru delapidări chiar mai mari, raportate la creșterea respectivă.

Conduita reprezentanților lor din India și starea generală a afacerilor, atât din India, cât și din Europa, au devenit subiect al unei anchete parlamentare, în urma căreia s-au produs câteva modificări importante în ceea ce privește constituirea modului lor de administrare – atât a celei din țară, cât și din afară. În India, principalele lor așezări, adică Madras, Bombay și Calcutta, care, până atunci, fuseseră întru totul independente una de cealaltă, au devenit supuse unui guvernator-general, asistat de un consiliu de patru consilieri, parlamentul asumându-și rolul de a face prima numire a acestui guvernator și a

consiliului, care aveau să domicilieze în Calcutta – acum orașul devenind ce fusese mai înainte Madrasul, şi anume cea mai importantă dintre aşezările englezeşti din India. Curtea primarului Calcuttei, care fusese instituită inițial pentru judecarea cauzelor comerciale care izbucneau în oraş sau în împrejurimi, îşi extinsese treptat jurisdicția, odată cu extinderea imperiului. Acum, era redusă şi limitată la scopul inițial al instituției. În locul ei, o nouă curte supremă de justiție a fost instaurată, care consta dintr-un judecător suprem şi trei judecători obişnuiți, care aveau să fie numiți de Coroană. În Europa, calificările necesare pentru a autoriza un acționar să voteze la Curtea generală* au crescut, de la 500 de lire, prețul inițial al unei acțiuni la capitalul companiei, la 1.000 de lire. Pentru a vota, conform acestei calificări, se mai declarase că este necesar ca acțiunile să fie posedate ca urmare a achiziționării lor prin cumpărare şi nu ca moştenire, iar acest lucru să dateze de cel puțin un an, în loc de şase luni, adică termenul care fusese precizat înainte.

Mai înainte, curtea de 24 de directori era aleasă anual, dar acum s-a stabilit ca fiecare director, pe viitor, să fie ales pentru o perioadă de patru ani – şi totuşi, şase dintre ei să iasă din funcție în fiecare an, prin rotație, şi să nu mai poată fi realeşi la scrutinul pentru cei şase directori noi din anul următor. Ca o consecință a acestor modificări, s-a aşteptat ca atât curțile acționarilor, cât şi cele ale directorilor să se comporte cu mult mai multă demnitate şi stabilitate decât o făcuseră în trecut. Dar părea că este imposibil ca, printr-o modificare, oricare ar fi fost ea, aceste curți să fie făcute capabile a guverna sau chiar a lua parte la guvernarea unui mare imperiu – pentru că marea majoritate a membrilor lor aveau, mereu, un interes prea mic

* Echivalentul adunării generale a acționarilor din zilele noastre (n.t.).

referitor la prosperitatea acelui imperiu, pentru a acorda serios atenție acelor lucruri care ar fi promovat această prosperitate. Adesea, un om cu o mare avere – dar chiar şi unul cu una mai mică – va fi dornic să cumpere o acțiune de o mie de lire, ca stocuri în comerțul cu India, mai degrabă pentru influența pe care se aşteaptă să o capete, prin votul din curtea acționarilor. Aceasta îi va aduce un drept, însă nu la jefuirea Indiei, ci la numirea jefuitorilor, curtea directorilor aflându-se, în mod necesar, mai mult sau mai puțin sub influența acționarilor, care nu doar că-i aleg pe aceşti directori, dar câteodată resping numirile acestor funcționari ai lor din India. Iar în condițiile în care s-ar putea bucura de această influență timp de câțiva ani, favorizându-şi, astfel, o serie de prieteni, s-ar putea ca adesea să nu-i mai pese de dividende şi nici măcar de valoarea stocului pe care se bazează votul său. Cât de prosperitatea unui mare imperiu, la guvernarea căruia votul său îi oferă o parte, adesea nu-i pasă defel.

Niciun alt suveran n-a fost vreodată – şi, prin natura lucrurilor, nici n-ar putea fi – atât de indiferent față de fericirea sau sărăcia supuşilor săi, față de progresul sau risipa din dominioanele sale, de gloria sau dizgrația administrației sale, aşa cum, din motive morale irepresibile, este cea mai mare parte a acționarilor unei astfel de companii comerciale; cum de altfel şi trebuie să fie. Această indiferență este mai probabil să fie sporită decât diminuată de noile reglementări care au fost stabilite ca o consecință a anchetei parlamentare. Printr-o rezoluție a Camerei Comunelor, de exemplu, s-a declarat că atunci şi numai atunci când cele 1.400.000 de lire împrumutate de guvern companiei ar urma să fie plătite, iar datoria însoțită de obligațiuni ar fi redusă la 1.500.000 de lire, îşi vor putea ridica dividendele de 8% asupra capitalului lor; şi că orice parte din venituri şi profitul net ar mai rămâne acasă, ar trebui împărțit

în patru părți: trei dintre ele ar trebui plătite către vistierie, pentru folosință publică, iar a patra, să fie rezervată ca fond fie pentru reducerea datoriei lor însoțite de obligațiuni, fie drept acoperire pentru celelalte situații de criză, neprevăzute, cu care s-ar putea confrunta compania. Dar, în cazul în care compania a fost prost administrată şi prost condusă, atunci când întreg venitul său net se afla la dispoziția sa, cu siguranță că nu avea să fie mai bine guvernată atunci când trei sferturi din acesta avea să aparțină celorlalți oameni şi o a patra parte, chiar dacă avea să fie păstrată în beneficiul companiei, se va afla sub supervizarea şi la cheremul altora. [...]

Drept urmare, aceste reglementări din 1773 nu au pus capăt neregulilor legate de conducerea din India a companiei. Totul a fost distrus şi pierdut, chiar dacă în timpul unui episod temporar de bună conduită reuşiseră să colecteze în trezoreria din Calcutta mai bine de 3.000.000 de lire sterline şi chiar dacă ulterior şi-au extins fie dominația, fie jaful asupra unei zone vaste din cele mai bogate şi mai fertile pământuri ale Indiei. S-au regăsit, dintr-odată, total nepregătiți să oprească sau să se opună incursiunii lui Hyder Ali*, şi, ca o consecință a acestor tulburări, compania se află, acum (1784) în cea mai mare dificultate din toate timpurile; pentru a preîntâmpina falimentul, se vede adusă încă o dată în situația de a cerşi ajutorul guvernului. Au fost propuse diferite planuri din partea diferitelor partide din parlament, pentru o gestionare mai bună a afacerilor sale, iar toate aceste planuri par să cadă de acord cu ideea care era, într-adevăr, destul de evidentă, că este destul de nepotrivit ca o companie să guverneze nişte posesiuni teritoriale. Însăşi compania, până la acest moment, pare să se fi convins de propria sa incapacitate şi pare dispusă să le cedeze guvernarea, din acest motiv.

---

* Conducător al Regatului Mysore din sudul Indiei (n.r.).

De dreptul de a poseda forturi şi garnizoane în ţări barbare, aflate la mare distanţă, se leagă în mod necesar şi dreptul de a face pace şi război în acele ţări. Companiile pe acţiuni, care au avut primul dintre aceste drepturi, şi l-au exercitat în mod constant şi pe celălalt, iar adesea chiar şi l-au arogat. Iar cât de nedrept, cât de capricios şi cât de crud şi l-au exercitat deja se ştie destul de bine, din experienţa recentă.

Când o companie de negustori îşi asumă, pe propriul risc şi pe propria cheltuială, înfiinţarea unui comerţ nou cu vreo naţiune barbară şi aflată la mare distanţă, nu e chiar nerezonabil ca statul să-i adune pe comercianţi în cadrul unei companii pe acţiuni şi să-i acorde acesteia, în caz de succes, monopol asupra comerţului pentru un anumit număr de ani. Este calea cea mai uşoară şi naturală prin care statul îi poate recompensa pentru faptul de a se fi hazardat într-un experiment atât de periculos şi costisitor, ale cărui beneficii urmează să fie culese apoi în mod public.

Un monopol temporar de acest gen ar putea fi revendicat pe aceleaşi principii prin care monopolul asupra unui nou utilaj i-ar fi acordat inventatorului său şi o carte nouă, autorului ei. Dar, la expirarea termenului, monopolul ar trebui cu siguranţă să se încheie; forturile şi garnizoanele, dacă s-a considerat necesar să se înfiinţeze aşa ceva, să fie preluate de guvern, valoarea lor să fie plătită companiei, iar comerţul să fie declarat deschis tuturor supuşilor acelui stat. Printr-un monopol perpetuu, toţi ceilalţi supuşi ai statului vor fi taxaţi în mod absurd în două feluri diferite: în primul rând, prin preţul mare al bunurilor – pe care, în cazul unui comerţ liber, le-ar fi putut cumpăra mult mai ieftin – şi, în al doilea rând, prin excluderea lor totală dintr-un tip de afacere care ar fi putut fi desfăşurată atât convenabil, cât şi profitabil pentru mai mulţi. Ei sunt taxaţi în acest mod pentru unul dintre cele mai inutile scopuri dintre toate.

Iar acesta este numai acela de a abilita compania să sprijine neglijența, risipa și corupția propriilor lor funcționari, a căror conduită imorală nu face decât arareori ca dividendele companiei să depășească nivelul obișnuit al profitului din alte tipuri de comerț în întregime liber – iar câteodată, ajung să fie chiar cu mult mai mici decât acest nivel. Totuși, în lipsa acestui monopol, o companie pe acțiuni, s-a văzut din experiență, nu poate continua să desfășoare niciun alt tip de comerț extern prea mult timp. Să cumperi de pe o piață, pentru a vinde cu profit pe alta, când există mai mulți competitori pe ambele piețe; să veghezi nu doar asupra variațiilor întâmplătoare ale cererii, ci și asupra variațiilor mult mai mari și mai frecvente ale competiției sau ale ofertei pe care acea cerere este probabil să le obțină de la ceilalți oameni și să potrivești cu multă dexteritate și dreaptă judecată atât cantitatea, cât și calitatea fiecărui tip de bunuri la toate aceste aspecte, reprezintă un soi de conflict armat ale cărui operațiuni sunt într-o continuă schimbare, care cu greu ar putea fi gestionat cu succes fără exercitarea perseverentă a unei vigilențe și atenții care nu poate fi așteptată de la directorii unei companii pe acțiuni. Compania Indiilor de Est, după recuperarea fondurilor sale și după expirarea acestui privilegiu exclusiv, avea dreptul, printr-un act al parlamentului, să continue ca o corporație pe acțiuni și să facă comerț, în capacitatea sa corporatistă, cu Indiile de Est, la comun, cu restul supușilor Coroanei. Dar în această situație, vigilența și atenția crescute ale întreprinzătorului particular i-ar face, după toate probabilitățile, să se sature curând de acest comerț.

Abbe Morellet, un eminent autor francez, cu o mare cunoaștere în chestiuni de economie politică, ne dă o listă de 55 de companii pe acțiuni, implicate în comerțul extern, care s-au înființat din 1600 până acum, în diferitele părți ale Europei și

care, după el, au eşuat din cauza proastei conduceri, în ciuda privilegiilor lor exclusive. A fost dezinformat cu privire la istoricul a două sau trei dintre ele, care nu erau companii pe acțiuni şi nici nu eşuaseră.

Dar, în compensație, au existat câteva companii pe acțiuni care eşuaseră şi pe care le-a omis. [...]

Articolul II. Despre cheltuielile destinate instituțiilor de educare a tineretului

Instituțiile de educare a tineretului ar putea, şi ele, să aducă un venit suficient cât să-şi plătească propriile cheltuieli, în acelaşi mod. [...]

Acele părţi din educaţie, trebuie observat, pentru a căror predare nu e nevoie de instituții publice, sunt, în general, cel mai bine predate.

Când un tânăr merge la o şcoală de scrimă sau de dans, într-adevăr, nu învață întotdeauna să mânuiască sabia sau să danseze foarte bine; însă doar arareori pur şi simplu nu reuşeşte să învețe scrima sau dansul. Efectele fantastice ale şcolilor de călărie nu sunt prea vizibile de obicei. Cheltuielile pentru o şcoală de călărie sunt atât de mari, încât, în cele mai multe locuri, acestea reprezintă o instituție publică. Cele mai importante trei părți ale educației şcolare, cititul, scrisul şi socotitul, încă se obişnuieşte să fie obținute mai degrabă prin intermediul educației private decât în şcolile publice şi rar se întâmplă ca cineva să nu reuşească să le stăpânească la nivelul la care este necesar să le dețină.

În Anglia, şcolile publice sunt mult mai puțin corupte decât universitățile. În şcoală, tinerii sunt învățați – sau măcar se încearcă a li se preda – greaca şi latina, adică ce pretind

profesorii că predau sau ce se aşteaptă ca ei să predea. În universităţi, tinerilor nici nu le sunt predate, nici nu găsesc mijloacele de a le fi predate ştiinţele, adică exact treaba pentru care sunt reuniţi acolo profesorii. Recompensa unui profesor de şcoală, în cele mai multe cazuri, depinde în principal – iar în unele cazuri, depinde în întregime – de taxele şi onorariile de la elevi. Şcolile nu au privilegii exclusiviste. Pentru a obţine onoarea de a absolvi, nu e nevoie ca o persoană să aducă un certificat că a studiat un anume număr de ani la o şcoală publică. Dacă, în timpul examinării, pare că înţelege ce se predă pe-acolo, nu mai este întrebat unde a învăţat acele lucruri.

Acele părţi ale educaţiei care sunt, de obicei, predate în universităţi, probabil că ar trebui spus, nu sunt predate prea bine. Dar, dacă aceste instituţii nu ar fi existat, ele nu ar mai fi fost predate deloc şi atât individul, cât şi societatea ar fi suferit într-o mare măsură în lipsa acestor părţi importante ale educaţiei. [...]

Am putea să ne întrebăm dacă ar trebui, oare, prin urmare, ca societatea publică să se preocupe de educaţia oamenilor? Iar, dacă ar trebui să se preocupe, care sunt acele părţi diferite ale educaţiei pe care ar trebui să le urmeze diferitele categorii de oameni şi în ce fel ar trebui să le urmeze?

În unele cazuri, starea societăţii pune cea mai mare parte a indivizilor în anumite situaţii care vor duce la formarea, în mod natural, în ei, fără vreo preocupare din partea guvernului, a aproape tuturor abilităţilor şi virtuţilor pe care le necesită acea stare sau pe care le permite. În alte cazuri, starea în care se află societatea nu pune cea mai mare parte a indivizilor în aceste situaţii, fiind necesară preocuparea îndeaproape a guvernului, pentru a putea să împiedice coruperea aproape în întregime şi degenerarea majorităţii oamenilor.

În cadrul dezvoltării diviziunii muncii, ocupațiile celei mai mari părți a oamenilor care trăiesc din munca lor – adică ale majorității oamenilor – ajung să fie limitate la câteva operațiuni – cel mai adesea, la una sau două. Dar gradul de cunoaştere specific acestei majorități a oamenilor este format în mod necesar de ocupațiile lor obişnuite. Omul care şi-a petrecut întreaga viață îndeplinind câteva operațiuni simple, ale căror efecte sunt, şi ele, probabil aceleaşi mereu sau aproape aceleaşi, nu are ocazia să-şi exerseze capacitatea de cunoaştere sau să-şi exerseze inventivitatea pentru găsirea unor soluții practice de îndepărtare a dificultăților, dacă aceste dificultăți nu apar niciodată. El îşi va pierde, în mod natural, obiceiul exersării lor şi, în general, va deveni pe cât de prost şi de ignorant e posibil să devină creatura umană. Amorțeala minții sale îl va face nu doar să devină incapabil de a se bucura de o conversație rațională sau de a lua parte la ea, ci şi de a concepe ceva generos, nobil; de a avea sentimente tandre şi, în consecință, de a-şi forma orice judecată justă privind multe dintre îndatoririle obişnuite ale vieții sale particulare. El este cu totul incapabil să judece cu privire la marile şi extinsele interese ale țării sale şi, exceptând cazul în care cineva nu-şi va da osteneala să facă ceva, astfel încât lucrurile să stea altfel, el va fi la fel de incapabil să-şi apere țara în război. Uniformitatea vieții sale civile îi va corupe în mod natural curajul minții şi-l va face să privească cu aversiune viața neregulată, nesigură şi aventuroasă a soldatului. Ea îi va corupe până şi activitățile corpului, făcându-l incapabil să-şi exercite puterea cu vigoare şi perseverență în orice altă ocupație, decât cea pentru care s-a pregătit. Îndemânarea cu care-şi îndeplineşte meseria pare, astfel, să fi fost obținută cu prețul virtuților sale intelectuale, sociale şi marțiale. Dar, în orice societate progresistă şi civilizată, aceasta este starea în care trebuie că vor cădea muncitorii săraci, adică cea mai mare parte a

oamenilor, dacă guvernul nu-şi dă osteneala de a împiedica acest lucru. [...]

Educaţia omului obişnuit necesită, probabil, într-o societate civilizată şi comercială, o preocupare publică mult mai mare decât cea îndreptată către educaţia oamenilor cu statut şi avere. Oamenii de acest fel au, în general, 18-19 ani când intră în afacerea, profesia sau meseria prin care-şi propun să se distingă în faţa lumii. Înainte de acest moment, ei au tot timpul din lume să obţină – sau cel puţin să devină capabili de a obţine după aceea – educaţia care să le aducă respectul concetăţenilor sau să-i facă demni de acesta. Părinţii sau tutorii lor sunt, în general, destul de neliniştiţi cu privire la educaţia lor, fiind, în majoritatea cazurilor, suficient de dispuşi a face cheltuielile necesare în acest scop. Iar dacă aceştia nu au întotdeauna nivelul de educaţie corespunzător, aceasta nu e decât arareori din cauza lipsei cheltuielilor făcute cu educaţia lor – ci, mai degrabă, proastei aplicări a acestor cheltuieli. El este cauzat, cel mai adesea, nu de lipsa unor profesori, ci de neglijenţa şi incapacitatea celor existenţi şi de dificultatea sau, mai degrabă, de imposibilitatea, în starea actuală a lucrurilor, de a găsi unii mai buni.

Iar ocupaţiile în care oamenii cu ceva statut şi avere îşi petrec cea mai mare parte a vieţii lor nu sunt, nici ele, simple şi uniforme, precum cele ale oamenilor obişnuiţi. Aproape toate sunt extrem de complicate şi de aşa natură, încât îşi folosesc mai mult capul decât mâinile. Capacitatea de cunoaştere a celor care sunt angajaţi în astfel de ocupaţii nu se întâmplă prea des să amorţească din lipsă de exerciţiu. Pe lângă aceasta, ocupaţiile oamenilor cu ceva statut şi avere arareori sunt de aşa natură încât să-i chinuiască de dimineaţa până noaptea. Ele presupun, de obicei, o mare cantitate de timp liber, timp în care ei pot să se perfecţioneze în orice domeniu de cunoaştere, fie ea utilă sau doar amuzantă, a cărei bază poate să le fi fost pusă în prima

parte a vieții – sau pentru care e posibil să fi dezvoltat încă de atunci o pasiune.

Altfel stau lucrurile cu oamenii obişnuiți. Ei nu au timp de pierdut cu educația. Părinții lor abia de-şi permit să-i întrețină, chiar şi la începutul copilăriei. De îndată ce sunt capabili să muncească, trebuie să se apuce de vreo meserie, prin care să-şi câştige traiul. Acea meserie e, în general, atât de simplă şi uniformă, încât nu permite exercitarea niciunui tip de cunoaştere – şi, în acelaşi timp, munca lor e atât de constantă şi de dură încât nu prea le lasă timp liber, nepermițându-le să se dedice vreunei înclinații sau chiar să se mai gândească la altceva.

Dar, deşi oamenii obişnuiți nu pot, într-o societate civilizată, să ajungă la fel de instruiți ca oamenii cu ceva statut şi avere, partea cea mai importantă a educației lor, totuşi – scrisul, cititul şi socotitul –, poate fi dobândită la o vârstă atât de fragedă, încât chiar şi cei care sunt formați pentru cele mai joase meserii au destul timp să le dobândească înainte de a se angaja în alte ocupații. Iar cu o cheltuială foarte mică, administrația publică poate uşura, poate încuraja şi poate chiar impune, asupra întregului corpus de oameni, necesitatea dobândirii componentelor esențiale ale educației.

Administrația publică poate facilita această realizare, prin înființarea în fiecare parohie sau district a unei mici şcoli unde copiii să poată fi învățați contra unei taxe atât de moderate, încât chiar şi cel mai obişnuit muncitor să şi-o permită, învățătorul fiind plătit parțial, dar nu pe de-a-ntregul, din bani publici – pentru că, dacă ar fi plătit în totalitate sau măcar în principal din bani publici, în curând ar învăța să-şi neglijeze treaba. În Scoția, înființarea unor astfel de şcoli parohiale a făcut ca aproape toți oamenii obişnuiți să ştie să citească, iar o mare parte a lor, să scrie şi să socotească. În Anglia, înființarea

şcolilor de caritate a avut un efect asemănător, deşi nu la modul general, deoarece nici ele nu erau înfiinţate pe tot cuprinsul ţării. Dacă în acele mici şcoli, cărţile de pe care copiii învăţau să citească ar fi fost cu puţin mai educative decât erau şi dacă, în locul unei spoieli de latină, care este predată adesea copiilor obişnuiţi acolo şi care nu le poate fi decât de un prea mic folos, ar fi învăţaţi nişte geometrie şi mecanică elementară, educaţia şcolară a acestei categorii de oameni ar fi, probabil, pe cât de completă cu putinţă. Aproape că nu există o meserie obişnuită unde să nu existe nişte oportunităţi de aplicare a principiilor geometriei şi mecanicii şi care, prin urmare, să nu ducă la o exercitare şi îmbunătăţire treptată a acestor principii de către oamenii obişnuiţi – o introducere necesară în cele mai sublime, dar şi cele mai utile dintre ştiinţe.

Statul poate încuraja dobândirea acestor părţi mai importante ale educaţiei prin oferirea unor mici premii sau diplome de distincţii copiilor obişnuiţi care excelează în acestea.

Statul poate impune asupra întregii populaţii necesitatea dobândirii celor mai necesare părţi ale educaţiei, obligând fiecare om să treacă printr-o examinare sau testare la fiecare dintre ele, înainte de a obţine libertatea, în orice corporaţie sau înainte de a i se permite să se apuce de orice afacere, fie ea într-un oraş sau într-un târg. [...]

O persoană care nu se află în posesia facultăţilor intelectuale demne de un om este, dacă e posibil aşa ceva, mai demn de milă chiar decât un laş şi pare mai mutilat şi deformat într-un aspect şi mai important al caracterului naturii umane. Deşi statul nu obţine niciun fel de avantaj din instruirea categoriilor inferioare de oameni, totuşi aceasta merită atenţia statului, pentru ca ei să nu ajungă cu totul neinstruiţi. Cu toate acestea, statul nu obţine nici măcar avantaje mărunte din instruirea lor. Cu cât sunt mai instruiţi, cu atât sunt mai puţin

expuşi iluziilor entuziaste şi superstiţiilor care, la naţiunile mai ignorante, duc adesea la cele mai îngrozitoare tulburări.

În plus, o populaţie instruită şi inteligentă e întotdeauna mai cuviincioasă şi mai ordonată decât una ignorantă şi proastă. Fiecare dintre ei se va simţi, ca persoană, mai respectat şi va fi mai uşor să obţină respectul din partea superiorilor săi legiuiţi, fiind, prin urmare, mai dispuşi să-şi respecte superiorii. Ei vor fi mai înclinaţi să examineze şi chiar mai capabili să înţeleagă cu adevărat revendicările interesate ale diferitelor facţiuni şi răzvrătiţi; şi, din această cauză, mai puţin înclinaţi să fie împinşi către excese şi împotriviri inutile faţă de măsurile guvernământului. În ţările libere, acolo unde siguranţa guvernului depinde, în mare măsură, de judecata favorabilă pe care şi-o formează oamenii despre conduita acestuia, cu siguranţă că este de cea mai mare importanţă ca ei să nu fie dispuşi a o judeca pripit sau capricios. [...]

Concluzie

Cheltuielile pentru apărarea societății şi cele pentru sprijinirea demnității magistratului suprem sunt, ambele, făcute în beneficiul general al întregii societăți. Prin urmare, e rezonabil ca ele să fie acoperite prin contribuțiile generale ale întregii societăți, toți membrii participând, cât de precis cu putință, în raport cu capacitatea lor.

Şi cheltuielile pentru administrarea justiției pot fi considerate, fără îndoială, ca fiind făcute în beneficiul întregii societăți. Drept urmare, nu e impropriu ca ele să fie acoperite de contribuțiile generale ale întregii societăți. Totuşi, persoanele care justifică prin comportamentul lor aceste cheltuieli sunt cele care, prin nedreptățile lor, într-un fel sau altul, fac necesare căutarea dreptății sau protecția din partea curților de justiție. Persoanele care beneficiază în mod direct de această cheltuială sunt cele pe care curțile de justiție fie le repun în drepturi, fie le mențin în drepturi. În consecință, cheltuielile pentru administrarea justiției ar trebui acoperite, în mod adecvat, de contribuțiile private ale unuia sau altuia dintre cele două categorii de persoane, sau ale amândurora, în funcție de cum pot cere circumstanțele – adică, prin taxe plătite curții. Nu e necesar să se recurgă la contribuțiile generale ale întregii societăți, exceptând pentru condamnarea acelor infractori care nu au nicio proprietate sau fonduri suficiente pentru plata acestor taxe.

Cheltuielile locale sau ale unei provincii, de exemplu, al căror beneficiu este unul la nivel local sau provincial (adică

ceea ce se cheltuieşte pentru poliția unui anumit târg sau a unei anumite zone), ar trebui acoperite din veniturile locale sau ale provinciei şi nu ar trebui să reprezinte o povară asupra veniturilor generale ale societății. Este nedrept ca întreaga societate să contribuie la aceste cheltuieli, al căror beneficiu este limitat doar la o parte a societății.

Cheltuielile de menținere a unor drumuri şi căi de comunicație în stare bună sunt, fără îndoială, benefice pentru întreaga societate; prin urmare, fără să reprezinte o nedreptate, ele vor fi acoperite din contribuția generală a întregii societăţi. Totuşi, această cheltuială este benefică în mod direct şi imediat celor care călătoresc şi transportă bunuri dintr-un loc într-altul şi celor care consumă acele bunuri. Taxele de barieră din Anglia şi taxele vamale numite péages* din alte țări se sprijină în întregime pe aceste două categorii diferite de oameni, descărcând, prin aceasta, veniturile generale ale societății de o povară considerabilă.

Cheltuielile instituțiilor şcolare şi de instruire religioasă sunt, şi ele, fără îndoială, benefice pentru întreaga societate şi ar putea, în consecință, fără ca acest lucru să fie nedrept, să fie acoperite prin contribuția generală a întregii societăți. Totuşi, este posibil ca această cheltuială să fie acoperită, la fel de adecvat şi chiar cu ceva avantaje, în întregime de la aceia care beneficiază imediat de o astfel de educație şi instrucție sau prin contribuția voluntară a celor care consideră că au nevoie fie de una, fie de cealaltă.

Când instituțiile sau lucrările publice care sunt benefice pentru întreaga societate fie nu pot fi, fie nu sunt susținute în întregime din contribuția acelor membri particulari ai societății care beneficiază imediat de pe urma lor; această deficiență

* Termenul care desemnează taxa de drum în Franța și țările francofone (n.r.).

ar trebui compensată, în majoritatea cazurilor, prin contribuția generală a întregii societăți. Venitul global al unei societăți, dincolo de ce este necesar pentru acoperirea cheltuielilor de apărare a societății şi de cele pentru sprijinirea demnității magistratului suprem, trebuie să compenseze deficiențele multor ramuri particulare de venit. Mă voi strădui în continuare să explic în următorul capitol sursele acestui venit general sau public.

2 | Despre sursele venitului general sau public al societății

Veniturile care trebuie să acopere nu doar cheltuielile făcute pentru apărarea societății și pentru sprijinirea demnității magistratului suprem, dar și toate celelalte cheltuieli necesare pentru guvernare, pentru care modul de constituire al unui stat nu a oferit niciun venit particular, pot fi luate fie, mai întâi, din unele fonduri care aparțin în mod anume suveranului sau ale națiunii și care sunt independente de veniturile publice, fie, în al doilea rând, din veniturile oamenilor.

Partea I. Despre fondurile sau sursele de venit care pot aparține în mod special suveranului sau statului

Fondurile sau sursele de venit care ar putea în mod special să aparțină suveranului sau națiunii constau fie în stocuri, fie în pământ. [...]

Deşi nu există, în prezent, în Europa, niciun stat civilizat, de niciun fel, care să-şi obțină cea mai mare pare a veniturilor sale din arenda pământului care se află în proprietatea statului, totuşi, în toate marile monarhii ale Europei, există încă mari loturi de pământ care aparțin coroanei. Ele sunt, în general, păduri, iar uneori, păduri în care, după ce mergi mai mulți kilometri, abia de mai găseşti vreun copac – o risipă şi o pierdere pentru țară, atât în ceea ce priveşte producția, cât şi

pentru populație. În fiecare mare monarhie din Europa, vânzarea pământului coroanei ar produce o mare sumă de bani care, dacă ar fi folosită pentru plata datoriei publice, ar scăpa de ipotecă un venit mult mai mare decât cele pe care le-au produs ele vreodată coroanei. În țările unde pământul, îmbunătățit și cultivat foarte bine, și care aduce, la momentul vânzării sale, cea mai mare arendă pe care ar putea-o aduce la acel moment, se vinde de obicei la un preț care echivalează cu arenda pe 30 de ani, pământurile Coroanei, care sunt neîmbunătățite, necultivate și care aduc o arendă scăzută, ne-am putea aștepta să se vândă contra arendei pe 40, 50 sau chiar 60 de ani. Coroana ar putea să se bucure imediat de venitul cu care acest preț bun ar amortiza valoarea ipotecii. În decurs de câțiva ani, probabil că s-ar bucura de un alt venit. Iar când toate pământurile coroanei vor fi devenit proprietate privată, în decursul a câțiva ani, ar ajunge foarte bine lucrate și cultivate. Creșterea produsului lor ar duce la creșterea populației țării, prin creșterea venitului și a consumului oamenilor. Dar veniturile pe care Coroana le obține din taxe vamale sau accize vor crește și ele, odată cu venitul și consumul oamenilor.

Venitul pe care, în orice monarhie civilizată, aceasta și-l obține de pe urma pământurilor Coroanei, deși pare să nu-i coste nimic pe indivizi, în realitate costă mai mult societatea decât poate s-o facă orice alt venit de aceeași mărime de care se bucură coroana. În toate cazurile, ar fi în interesul societății ca acest venit al Coroanei să fie înlocuit de orice alt venit de aceeași mărime, iar aceasta să împartă pământurile la oameni, lucru care n-ar putea fi făcut mai bine, probabil, decât prin scoaterea lui către vânzare publică.

Pământurile destinate desfătării și asigurării măreției – parcurile, grădinile și aleile publice (posesiuni care sunt considerate, peste tot, drept motiv de cheltuieli și nu sursă de

venituri) – par să fie singurele care, într-o monarhie grandioasă şi civilizată, ar trebui să aparţină coroanei.

Prin urmare, întrucât stocurile publice şi domeniul public, cele două surse principale de venit care ar trebui să aparţină în mod special suveranului şi naţiunii, reprezintă fonduri care sunt atât neadecvate, cât şi insuficiente pentru acoperirea cheltuielilor necesare unui stat mare şi civilizat, rămâne ca aceste cheltuieli să fie acoperite prin taxe de-un tip sau altul, poporul aducând drept contribuţie o parte din propriile sale venituri private, pentru a alcătui venitul public al suveranului şi naţiunii.

Partea a II-a. Despre taxe

Veniturile particulare ale indivizilor, după cum am arătat în prima carte a acestei investigaţii, se constituie, în cele din urmă, din trei surse foarte diferite: arenda, profitul şi salariul. Fiecare taxă, în cele din urmă, va fi plătită din una sau alta dintre cele trei surse diferite de venit sau din toate trei. Mă voi strădui să ofer cea mai bună descriere posibilă, mai întâi, a acelor taxe care au fost concepute în mod intenţionat pentru a fi aplicate asupra arendei; în al doilea rând, a celor care s-a intenţionat să se răsfrângă asupra profitului; în al treilea rând, a celor care s-a intenţionat să se răsfrângă asupra salariilor şi, în al patrulea rând, a celor care vor cădea în mod nediferenţiat asupra uneia dintre cele trei surse ale veniturilor particulare. Consideraţiunile diferite cu privire la cele patru tipuri diferite de taxe vor împărţi cea de-a doua parte a acestui capitol în patru articole, dintre care trei vor privi câteva alte subdiviziuni. Multe dintre aceste taxe, după cum se va vedea din următoarea trecerea în revistă, nu sunt plătite, în

cele din urmă, din fondul sau sursa de venit asupra cărora s-a intenționat să fie aplicate.

Înainte să ne apucăm de examinarea diferitelor taxe, este necesar să postulăm următoarele principii cu privire la taxe în general:

1. Supuşii fiecărui stat ar trebui să contribuie la sprijinirea guvernământului, cât de precis cu putință, proporțional cu capacitatea fiecăruia – adică, proporțional cu venitul de care se bucură fiecare sub protecția statului. Cheltuielile guvernului pentru indivizii dintr-o națiune mare sunt similare cu cheltuielile conducerii tuturor ocupanților unui mare domeniu, care sunt, toți, obligați să contribuie proporțional cu interesele fiecăruia în ceea ce priveşte domeniul respectiv. Din respectarea sau neglijarea acestui postulat constă acel lucru numit echitatea impozitării – sau inechitatea sa. Fiecare taxă, trebuie să precizăm odată pentru totdeauna, care se va răsfrânge asupra unuia sau a altuia dintre cele trei tipuri de venit mai sus-menționate, este, în mod necesar, inechitabilă, atâta vreme cât nu o afectează pe niciuna dintre celelalte două. În analizarea de mai jos a diferitelor taxe, nu prea voi lua în discuție acest tip de inechitate, în majoritatea situațiilor limitându-mi observațiile la acea inechitate care este ocazionată de o anumită taxă care se va răsfrânge inegal asupra unui tip anume de venit particular, care este, astfel, afectat de aceasta.

2. Taxa pe care este obligat să o plătească fiecare individ trebuie să fie precis fixată şi nu arbitrară. Timpul la care trebuie plătită, modul de plată, suma care trebuie plătită, toate aspectele trebuie să-i fie clare şi simple plătitorului de taxe şi oricărei alte persoane. Dacă lucrurile nu stau aşa, fiecare persoană supusă plății taxei se va afla mai mult sau mai puțin la mâna celui care o colectează, care poate fie să o înăsprească, asupra vreunui contributor mai recalcitrant, fie să-i smulgă,

amenințându-l că o va înăspri, vreun dar sau vreun câştig suplimentar. Nesiguranța cu privire la impozitare încurajează, la un soi de oameni care sunt, de felul lor, recalcitranți, insolența şi favorizează coruperea lor – chiar dacă ei nu sunt insolenți şi nici corupți. În sistemul de taxare, siguranța cu privire la ce trebuie să plătească fiecare persoană este o chestiune de o aşa mare importanță, încât un grad foarte mare de inegalități par să fie, cred eu, din experiența tuturor națiunilor, un rău nu atât de mare precum este chiar şi cel mai mic grad de nesiguranță.

3. Fiecare taxă trebuie percepută la vremea – sau în maniera – care este cel mai probabil să fie convenabilă pentru plătitori. O taxă asupra rentei funciare sau asupra chiriei caselor, care poate fi achitată exact la acelaşi termen la care sunt plătite de obicei astfel de chirii şi arende, va fi colectată la momentul care este cel mai probabil să fie convenabil pentru plătitor sau când este cel mai probabil să aibă suma necesară plății. Taxele asupra bunurilor consumabile, cum ar fi articolele de lux, sunt, în cele din urmă, plătite de consumator şi în general într-un mod foarte convenabil pentru acesta. El le va plăti încetul cu încetul, pe măsură ce va avea nevoie să cumpere bunurile. Şi, de vreme ce are libertatea fie de a cumpăra, fie de a nu cumpăra, după cum voieşte, va fi doar vina sa dacă va suferi vreodată vreun inconvenient considerabil de pe urma acestor taxe.

4. Fiecare taxă trebuie să fie gândită de aşa natură încât să scoată cât mai puțin din buzunarul fiecăruia şi să se țină cât mai departe de acestea, dincolo de ceea ce este necesar să ajungă în trezoreria publică a statului. O taxă poate să scoată din buzunarul fiecăruia – sau să împiedice să ajungă acolo – cu mult mai mult față de ceea ce este necesar să ajungă în trezoreria publică a statului doar în următoarele patru mari situații.

Mai întâi, perceperea ei poate necesita un mare număr de funcționari, ale căror salarii ar putea înghiți cea mai mare parte a produsului acestei taxe, iar aceste câştiguri suplimentare ar putea impune o altă taxă suplimentară asupra oamenilor. În al doilea rând, ea ar putea obstrucționa hărnicia oamenilor şi i-ar putea împiedica să se aplece asupra altor ramuri de afaceri care ar oferi mijloacele de întreținere şi ocupație pentru mari grupuri de oameni. Obligându-i pe oameni să plătească, ar putea diminua sau poate chiar distruge unele dintre fondurile care i-ar putea ajuta pe oameni să se întrețină mai uşor. În al treilea rând, prin confiscare şi prin alte penalizări cu care s-ar putea confrunta acei nefericiți indivizi care ar încerca fără succes să eludeze taxele, i-ar putea ruina, punând capăt, astfel, beneficiilor pe care comunitatea le-ar fi putut avea prin utilizarea capitalului acestora. O taxă nedreaptă duce la tentații mari de evazionism. Dar pedepsele pentru evazionism trebuie să fie proporționale cu tentația. Legea, contrar oricărui principiu juridic, este cea care creează mai întâi tentația, iar apoi îi pedepseşte pe aceia care îi cedează – iar pedeapsa va fi sporită, de obicei, şi ea, proporțional chiar cu circumstanțele care cu siguranță ar trebui să uşureze tentația de a comite infracțiunea. (Vezi *Schițe pentru o istorie a umanității*, p. 474 şi următoarele.) În al patrulea rând, supunând oamenii la frecventele vizite şi examinări odioase ale colectorilor de taxe, le-am putea provoca necazuri, frustrări şi opresiuni inutile; şi, deşi frustrarea nu reprezintă, *stricto sensu*, o cheltuială, este, cu siguranță, echivalentă cu cheltuiala pe care fiecare om ar trebui să fie dispus să o amortizeze. Taxele sunt adesea mai împovărătoare pentru oameni decât sunt ele benefice pentru guvern, într-unul sau altul dintre aceste patru diferite moduri.

Evidenta dreptate şi utilitate a principiilor de mai sus le-au adus, mai mult sau mai puțin, în atenția tuturor națiunilor.

Toate naţiunile s-au străduit, cântărind foarte bine lucrurile, să-şi conceapă taxele cât mai echitabil cu putinţă: pe cât de sigure şi convenabile pentru plătitor, atât în ceea ce priveşte vremea plăţii, cât şi modalitatea şi, proporţional cu venitul pe care-l aduc prinţului, pe atât de puţin împovărătoare pentru popor. Următoarea scurtă trecere în revistă a principalelor taxe care au existat în diferite epoci şi în diferite ţări ne va arăta că strădaniile naţiunilor n-au avut, din acest punct de vedere, acelaşi succes. [...]

3 Despre datoria publică

În acea stare rudimentară a societății care precedă extinderea comerțului și progresul manufacturilor, când acele bunuri de lux, scumpe, pe care nu le pot introduce doar comerțul și manufacturile, erau întru totul necunoscute, persoana care avea un venit mare, cum m-am străduit să arăt în prima Carte a acestei investigații, nu își poate cheltui acest venit sau nu se poate bucura de el decât întreținând cât de mulți oameni poate întreține. În orice vremuri, un venit mare constă în a avea control asupra unei mari cantități de bunuri necesare traiului. În acea stare rudimentară a lucrurilor, el era plătit sub forma unor mari cantități din cele necesare traiului, din materia primă pentru mâncarea simplă și pentru hainele mai grosolane, din porumb și vite, din lână și piei netăbăcite. Atunci când nici comerțul, nici manufacturile nu produceau nimic din ceea ce proprietarul ei putea să cumpere cu cea mai mare parte a acelor materiale care-i depășeau nevoile proprii de consum, cu ceea ce-i prisosea el nu putea face nimic altceva decât să hrănească și îmbrace cât de mulți oameni putea hrăni și îmbrăca. Cauza principalelor cheltuieli făcute de cei bogați și măreți, în acea stare a lucrurilor, consta într-o ospitalitate lipsită de lux și într-o generozitate lipsită de ostentație. Dar acestea, așa cum m-am străduit să arăt, în aceeași Carte, sunt cheltuieli prin care oamenii nu prea se pot ruina. Probabil că nu se poate să nu existe plăceri egoiste atât de frivole a căror urmărire cu asiduitate să nu fi ruinat oameni altminteri chiar raționali. Pasiunea pentru luptele cu cocoși a ruinat mulți oameni. Dar exemplele de oameni care să se fi ruinat din cauza ospitalității și generozității de genul acesta, cred eu, nu sunt atât de numeroase, deși ospitalitatea de lux și generozitatea ostentativă i-au ruinat pe mulți. La

înaintașii noștri feudali, perioada lungă în care o avere a continuat să se afle în aceeași familie demonstrează cu suficiență predispoziția oamenilor de a trăi în limitele veniturilor proprii. Deși ospitalitatea rustică, afișată constant de marii seniori proprietari de domenii, n-ar putea să pară – cel puțin nouă, în vremurile noastre – consecventă cu acea ordine a lucrurilor pe care noi suntem înclinaţi să o considerăm ca fiind corelată cu o economie bună, trebuie totuși să acceptăm că au fost cel puţin atât de cumpătați, încât să nu-și fi risipit întregul venit. Aveau posibilitatea de a vinde pe bani o parte din lâna și pieile netăbăcite. Poate că o parte din acești bani îi cheltuiau pe cumpărarea unor obiecte legate de vanitate și lux, cu care împrejurările acelor vremuri puteau să îi aprovizioneze – însă o parte a acestora probabil că, de obicei, era păstrată. Într-adevăr, nu prea puteau face altceva cu banii economisiți decât să-i strângă. A face comerţ era dezonorant pentru un gentleman; să dea bani cu dobândă, care, la vremea aceea, se considera a fi camătă și era pedepsită de lege, ar fi fost încă și mai dezonorant. În plus, în acele vremuri de mari violențe și tulburări, era convenabil să ai un sac de bani la îndemână, pentru ca, în cazul în care ai fi fost scos din propria casă, să ai ceva de o valoare cunoscută, pe care să-l poți lua cu tine într-un loc mai sigur. Aceeași violență care a făcut ca acumularea banilor să fie convenabilă a făcut să fie la fel de convenabil să ascunzi acest comportament.

Frecvența cu care se găseau îngropate averi sau comori al căror proprietar nu era cunoscut demonstrează din plin recurența, în acele vremuri, atât a acumulării banilor, cât şi a ascunderii acestora. Comorile îngropate erau, pe atunci, considerate o parte importantă a veniturilor suveranului. În zilele noastre, toate comorile îngropate abia de ar reprezenta o parte importantă a veniturilor unui gentleman cu o situație bună.

Aceeaşi predispoziție, de a economisi şi strânge, a prevalat şi la suveran, şi la supuşii săi. La naţiunile cărora comerțul şi manufacturile le sunt prea puțin cunoscute, suveranul, după

cum remarcam deja în Cartea a IV-a, se află într-o situație care-l predispune în mod natural către cumpătarea necesară acumulării. În această situație, cheltuielile, chiar şi ale unui suveran, nu pot fi dictate de vanitatea care se bucură de gătelile ieftine şi de prost gust de la curte. Ignoranța din acele vremuri făcea ca gătelile să nu fie altceva decât nişte zorzoane. Pe atunci, armatele permanente nu erau necesare, astfel încât cheltuielile, chiar şi cele ale unui suveran, dar şi ale unui mare senior, nu puteau fi îndreptate spre altceva decât către generozitatea față de ocupanții pământului şi ospitalitatea față de angajații şi servitorii săi. Însă generozitatea şi ospitalitatea duc arareori la extravaganțe, pe când vanitatea duce aproape întotdeauna. În consecință, toți vechii suverani ai Europei, s-a observat, aveau tezaure. Chiar şi conducătorul tătar din vremurile noastre se spune că ar avea unul.

Într-o țară comercială, în care există din abundență toate felurile de produse scumpe de lux, suveranul, la fel ca aproape toți ceilalți proprietari de pe domeniul regal, își va cheltui în mod natural o mare parte din veniturile sale pentru a cumpăra acele produse de lux. Propria sa țară, precum şi cele vecine îi vor furniza din abundență toate acele zorzoane costisitoare care alcătuiesc pompa splendidă, dar nesemnificativă a curții. De dragul unei străluciri de acelaşi tip, dar mai reduse, nobilii săi îşi vor concedia angajații, le vor oferi independența arendaşilor lor şi vor ajunge, treptat, la fel de lipsiți de importanță ca cea mai mare parte a bürgerilor bogați din domeniile sale. Aceleaşi pasiuni frivole care le influențează conduita acestor nobili o influențează şi pe a sa. Cum am putea să ne gândim că el este singurul om bogat din regatul său insensibil la plăcerile de acest fel? De vreme ce nu aşa stau lucrurile, este foarte probabil să cheltuiască pe acele plăceri o parte atât de mare din veniturile sale, încât să-şi şubrezească într-o mare

măsură puterea de apărare a statului sau ne-am putea aştepta să cheltuiască pe acele lucruri tot ceea ce trece peste cheltuielile de sprijinire a acestei puteri de apărare. Cheltuielile sale extraordinare vor egala veniturile sale obişnuite şi ar fi bine dacă nu s-ar întâmpla frecvent chiar să le depăşească. Nu ne mai putem aştepta să adune averi, iar atunci când nişte situații de criză extraordinare necesită cheltuieli extraordinare, el va trebui cu necesitate să apeleze la supuşii săi pentru un ajutor extraordinar. Actualul prinț al Prusiei şi cel precedent sunt singurii mari prinți ai Europei care, de la moartea lui Henric al IV-lea al Franței, adică din 1610 încoace, se pare că au mai adunat vreun tezaur considerabil. Cumpătarea care duce la acumulare a devenit aproape la fel de rară în cazul guvernărilor republicane ca în cel al guvernărilor monarhice. Republicile italiene, Provinciile Unite ale Olandei – toate sunt înglodate în datorii. Cantonul Bernei este singura republică din Europa care a strâns o avere considerabilă. Celelalte republici elvețiene nu au reuşit. Gustul pentru anumite tipuri de spectacole publice, pentru clădiri somptuoase şi pentru alte ornamente publice adesea prevalează atât în aparent sobrele clădiri ale senatului din micile republici, cât şi la curțile risipitoare ale celor mai mari regi.

Absența cumpătării, pe timp de pace, impune necesitatea contractării de datorii în vreme de război. Când începe războiul, în trezorerie nu există alți bani decât cei necesari pentru cheltuielile obişnuite pe timp de pace. În război, pentru apărarea statului este nevoie de un venit de trei sau chiar patru ori mai mare decât aceste cheltuieli; în consecință, un venit de trei până la patru ori mai mare decât venitul pe timp de pace. Să presupunem că suveranul ar avea ceva de care nu prea dispune vreodată, şi anume mijloacele imediate de creştere a veniturilor sale proporțional cu creşterea cheltuielilor; totuşi,

produsul acestor taxe, din care se va trage această creştere, probabil că nu va începe să curgă în vistierie decât după zece sau 12 luni după ce sunt impuse. Dar, la momentul la care începe războiul – sau, mai degrabă, la momentul la care pare cel mai probabil că va începe războiul –, armata trebuie sporită, flotele trebuie echipate, oraşele cu garnizoane trebuie puse într-o poziţie de apărare; toate acele armate, flote şi oraşe-garnizoană trebuie aprovizionate cu arme, muniţie şi provizii. O cheltuială imediată şi imensă apare încă de la momentul pericolului iminent, care nu va aştepta rezultatele treptate şi lente ale noilor taxe impuse. În această stare de necesitate, guvernul nu poate recurge la altceva decât la împrumut.

Aceeaşi situaţie comercială a societăţii care, ca urmare a funcţionării legilor morale, a adus în acest mod guvernul în situaţia de a trebui să se împrumute, produce, la supuşii acestuia, atât capacitatea, cât şi înclinaţia de a da bani cu împrumut. Iar dacă acestea aduc după sine necesitatea de a lua bani cu împrumut, vor aduce şi uşurinţa de a face acest lucru.

O ţară în care abundă negustorii şi fabricanţii va fi neapărat plină şi de un soi de oameni prin mâinile cărora vor trece nu doar capitalurile lor, ci şi capitalurile celor care fie împrumută bani, fie le încredinţează bunuri – la fel de frecvent sau poate chiar mai frecvent decât îi trece prin mâini venitul propriu unei persoane particulare care, fără a avea vreun negoţ sau vreo afacere, trăieşte din venitul său. Venitul unui astfel de om poate să-i treacă prin mâini doar o dată pe an, de obicei. Însă întreg capitalul şi creditul unui comerciant, care face afaceri într-un domeniu în care profiturile apar foarte repede, pot câteodată să-i treacă prin mâini de două, trei sau chiar patru ori pe an. O ţară unde există mulţi negustori şi fabricanţi, prin urmare, va fi plină de un tip de oameni care au în orice moment puterea de a da, dacă aleg să facă asta, o sumă foarte

mare de bani guvernului. De aici, şi capacitatea supuşilor unui stat comercial de a da bani cu împrumut.

Comerţul şi manufacturile rar pot înflori într-un stat care nu se bucură de o administrare regulată a justiţiei, în care oamenii nu au un sentiment de siguranţă cu privire la proprietate, în care încrederea în contracte nu este sprijinită de lege şi în care autoritatea statului nu este folosită cu regularitate pentru impunerea plăţii datoriilor asupra tuturor celor capabili să plătească.

Pe scurt, comerţul şi manufacturile pot arareori să înflorească în orice stat în care nu există un anumit grad de încredere în justiţia acelei guvernări. Aceeaşi încredere care-i predispune, în situaţii obişnuite, pe marii negustori şi fabricanţi să-şi pună proprietatea sub protecţia unei guvernări anume, îi va predispune ca, în situaţii extraordinare, să aibă încredere în guvernare şi să-i încredinţeze folosinţa proprietăţii sale.

Împrumutând bani guvernului, ei nu-şi vor restrânge cu niciun chip capacitatea de a-şi desfăşura negoţul sau activităţile de producţie – din contră, ei le vor spori. Necesităţile pe care le are statul vor face ca guvernul, în majoritatea ocaziilor, să fie dispus să împrumute în condiţii extrem de avantajoase pentru împrumutător. Sentimentul de securitate pe care i-l oferă creditorului iniţial este transferabil asupra oricărui alt creditor, iar din această încredere universală în justiţia statului, pe piaţă se va ajunge ca preţul să fie mai mare decât ce s-a plătit iniţial. Comerciantul sau omul cu lichidităţi, împrumutând guvernul, va face bani, nu va pierde. Prin urmare, el va considera, în general, o favoare că administraţia îi va permite să aibă o parte din prima subscripţie pentru un nou împrumut. De aici, şi înclinaţia sau dorinţa supuşilor unui stat comercial de a da cu împrumut bani.

Guvernarea unui astfel de stat poate să se sprijine pe această abilitate şi dorinţă a supuşilor săi de a-i împrumuta bani în situaţii extraordinare. Ea va anticipa această uşurinţă cu care poate lua cu împrumut, în consecinţă scutindu-se pe sine de datoria de a economisi. [...]



Co.
lecția
de economie

ADAM
SMITH

AVUȚIA
NAȚIUNILOR

Co-lecția de economie însumează teorii și analize care au modelat știința economiei și, implicit, viețile noastre. Este o selecție de cărți clasice despre principiile de funcționare a economiei. Ele sunt o cale de a înțelege prezentul și de a vă pregăti pentru viitor.

Ediția de față este o selecție din acele părți ale celor cinci Cărți care sunt încă relevante și care includ multe dintre citatele și exemplele faimoase din textul original. Acest proces a presupus extragerea multor exemple istorice care nu mai sunt de actualitate astăzi, dar este contrabalansată de faptul că cititorii vor obține o expunere mai focalizată asupra principalelor argumente ale lui Smith.

Meritul lui Smith a fost acela de a înțelege că, întrucât toată lumea beneficiază de pe urma lui, liberul schimb ne sporește prosperitatea la fel de sigur precum o fac agricultura sau manufacturile. Avuția unei națiuni nu stă în cantitatea de aur din visteria sa, ci în volumul producției sale și comerțului său – adică ceea ce numim, astăzi, produsul național brut. Aceste idei noi, dar puternice, au creat o breșă intelectuală masivă în zidurile comerciale ale Europei, iar stilul direct și provocator al lui Smith, inteligența sardonică și gama largă de exemple l-au făcut accesibil politicienilor, care au pus în practică ideile sale, creând marea eră a piețelor libere, competiției și prosperității din secolul XIX.
Eamonn Butler, Director al Institutului Adam Smith

Amendamentul crucial care trebuie făcut este că sistemul smithian nu este echivalent cu o viziune anarho-capitalistă și nici cu cea a unui laissez-faire pur. Mai degrabă, el depinde în mod fundamental de un cadru adecvat de reguli („justiție", în terminologia lui Smith) pe care statul este însărcinat să le instituie, să le adapteze constant și să le aplice. Într-adevăr, rolul guvernului depășește cu mult conceperea minimalistă a statului ca „paznic de noapte" din reprezentările caricaturale ale secolelor XIX și XX. Smith îi cere statului să fie „puternic" în „arbitrarea" „Marelui joc" al economiei de piață (cum îl denumește el în Teoria sentimentelor morale) și să furnizeze ceea ce noi numim astăzi „bunurile publice", inclusiv educarea celor săraci.
Dr. Razeen Sally, Conferențiar Economie politică Internațională – London School of Economics, Co-director al Centrului European de Economie Politică, ECIPE

ISBN: 978-973-1931-78-4

